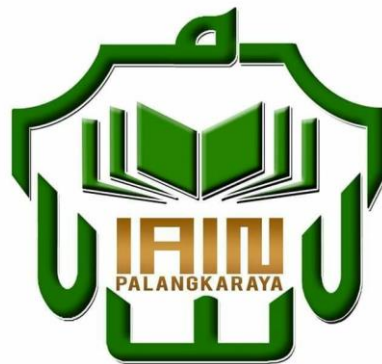


# **MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA PALANGKARAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH**

## **SKRIPSI**

Diajukan kepada Fakultas Syari'ah Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya  
untuk Memenuhi salah satu persyaratan mencapai derajat Sarjana Hukum



Oleh:

**Amalia Hikmah**  
1302130018

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKA RAYA  
FAKULTAS SYARI'AH  
JURUSAN SYARI'AH  
PRODI HUKUM EKONOMI SYARI'AH  
TAHUN 2017 M / 1439 H**

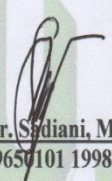
**SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI**

JUDUL : MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG  
PAKAIAN DI KOTA PALANGKARAYA MENURUT  
HUKUM EKONOMI SYARIAH  
NAMA : AMALIA HIKMAH  
NIM : 1302130018  
FAKULTAS : Syari'ah  
JURUSAN : Syari'ah  
PROGRAM STUDI : Hukum Ekonomi Syari'ah  
JENJANG : Strata Satu (S1)

Palangka Raya, 11 Oktober 2017

Menyetujui:

Pembimbing I


  
Dr. Sidiqani, M.H.  
NIP. 19650101 199803 1 003

Pembimbing II

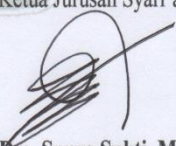
  
Abdul Khair, M.H.  
NIP. 19681201 200003 1 003

Mengetahui:

Wakil Dekan Bidang Akademik

  
Munib, M.Ag.  
NIP. 19600907 199003 1 002

Ketua Jurusan Syari'ah

  
Drs. Surya Sukti, MA.  
NIP. 19650516 199402 1 002

## NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**  
Saudara Amalia Hikmah

Palangka Raya, 11 Oktober 2017

Kepada  
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi  
IAIN Palangka Raya  
di-  
Palangka Raya

*Assalamu 'alaikum Wr. Wb.*

Setelah membaca, memeriksa dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa Skripsi Saudara:

Nama : Amalia Hikmah

NIM : 13021 3001 8

Judul : **MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA  
PALANGKARAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Hukum.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu 'alaikum Wr. Wb.*

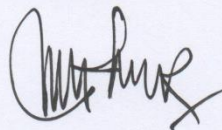
Pembimbing I,



Dr. Saifani, M.H

NIP. 19650101 199803 1 003

Pembimbing II,



Abdul Khair, M.H

NIP. 19681201 200003 1 003



## PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul "MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA PALANGKARAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH", Oleh Amalia Hikmah NIM 1302130018 telah dimunaqasyahkan pada Tim Munaqasyah Skripsi Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Senin

Tanggal : 30 Oktober 2017

Palangka Raya, 30 Oktober 2017

Tim Penguji:

1. **Drs. Surva Sukti, MA**  
Ketua Sidang/Penguji

2. **Drs. Sabian Utsman SH. Msi**  
Penguji I

3. **Dr. Sadiani, M.H**  
Penguji II

4. **Abdul khair, M.H**  
Sekretaris Sidang/Penguji

(.....)

(.....)

(.....)

(.....)

Dekan Fakultas Syari'ah,

(.....)

**H. Svaikhu, M.H.I**

NIP. 19711107 199903 1 005

## **MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA PALANGKA RAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH**

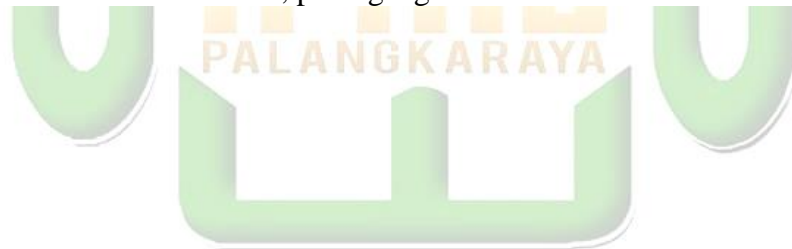
### **ABSTRAK**

Fokus penelitian ini ada 2 yaitu masalah-masalah tentang manfaat sistem diskon pada pedagang pakaian di Kota Palangka Raya menurut hukum ekonomi syariah dengan menggunakan rumusan masalah sebagai berikut, penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya, dan cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan *kualitatif deskriptif*, subjek penelitian ini adalah sistem diskon pada toko pakaian di Kota Palangka Raya, Sedangkan subjeknya 6 pelaku usaha toko pakaian dan 1 petugas kantor industri dan perdagangan di Kota Palangka Raya. Teknik pengumpulan data menggunakan: metode wawancara, observasi dan dokumentasi. Pengabsahan data menggunakan teknik triangulasi sumber terdiri dari pedagang pakaian, dinas perindustrian dan perdagangan serta informan.

Hasil penelitian ini adalah penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya disebabkan untuk menarik minat pembeli, memperoleh keuntungan lebih banyak, sebagai strategi mempromosi, serta untuk memperbaharui model-model pakaian sebelumnya. Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya dengan kisaran 20%-70%, membeli lebih dari 1 pakaian, tergantung barang yang dibeli hanya berlaku pada pembeli lamadan tergantung kategori jenis barang.

Kata kunci :sistem diskon, perdagangan



# **THE ADVANTAGE OF DISCOUNT SYSTEM ON THE CLOTHING TRADER IN PALANGKA RAYA ACCORDING TO SHARIA ECONOMIC OF LAW PERSPECTIVE**

## **ABSTRACT**

The are two focuses in this study, they are te problem about the Advantage Of Discount System On The Clothing Trader In Palngka Raya According To Sharia Economic Of Law Perspective where the problem of study are the traders' reason put the discount on the clothes' price at Palangka Raya and the way of how to decide the discount by the clothes traders at Palangka Raya.

The method that researcher used in this study was the qualitative descriptive approach, the object of this research was the discount system on clothing store at Palangka Raya, while the subject of this study was 6 traders of clothing store and one employee of commerce and industry at Palangka Raya. The data collection technique using: interview, observation and documentation. Validity of the data using source triangulation technique and the source consisted of clothing trader, department of commerce and industry also the informan.

The result of this study shown the trader's reason put the discount on the clothing price at Palangka Raya because to draw the customers' interest gain more profit, as strategy to promote, also tp renovate the clothing models earlier. The way to decide the discount system by clothing trader at Palangka Raya among 20%-70%, purchasing more than one cloth, depend on the things that bought which only for old customer and depend on the thing category.

Keywords: Discount system, Commerce

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah segala rahmat dan puji kepada Allah SWT, Dzat yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang yang telah menganugerahkan keberkahan berupa ilmu sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini yang berjudul

**“MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA PALANGKA RAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH”**. Serta tidak lupa shalawat dan salam semoga tercurahkan atas baginda Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabat beliau.

Berakhirnya penelitian ini tidak terlepas dari bantuan orang-orang yang benar-benar ahli dengan bidang penelitian sehingga sangat membantu penulis untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih banyak kepada:

1. Yang terhormat Bapak Dr. Ibnu Elmi A.S. Pelu, SH, MH selaku rektor dan pencentus IAIN Palangka Raya semoga Allah SWT membalas setiap tetes keringat dalam memajukan dan mengembangkan ilmu di kampus ini untuk menjadi UIN Palangka Raya.
2. Yang terhormat Bapak H. Syaikh, M.H.I. selaku Dekan Fakultas Syari'ah IAIN Palangka Raya, semoga Allah SWT memberikan kekuatan agar dapat terus memajukan dan mengembangkan Fakultas Syari'ah ke depannya agar menjadi lebih baik.

3. Yang terhormat Bapak Dr. Ibnu Elmi A.S. Pelu, SH, MH, selaku pembimbing Akademik yang telah memberikan pembelajaran yang berharga.
4. Yang terhormat Bapak Dr. Sadiani, M.H selaku Pembimbing I dan Bapak Abdul Khair, M.H selaku Pembimbing II,, semoga Allah SWT membalas segala kemuliaan hati para beliau yang begitu sabar dalam membimbing penulis sehingga terselesainya skripsi ini.
5. Yang terhormat dosen-dosen IAIN Palangka Raya, khususnya dosen Fakultas Syari'ah yang telah banyak memberikan pengetahuan keilmuan yang sangat berguna bagi penulis, semoga Allah SWT menjadikannya ilmu yang bermanfaat.
6. Penghormatan dan penghargaan, kasih sayang penulis kepada Ibu (Muriah) dan Bapak (Armain) yang telah memberikan doa dan semangat bagi penulis, semoga Allah SWT membalas semuanya.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, sehingga penulis mengharapkan saran dan kritik yang bertujuan untuk membangun dalam kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya, penulis mengharapkan skripsi ini dapat bermanfaat bagi para pembaca terlebih khususnya bagi penulis. *Amin yarobbal 'alamin.*

Palangka Raya, 30 Oktober 2017

Penulis,

**Amalia Hikmah**  
**1302130018**



## PERNYATAAN ORISINALITAS

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul **“MANFAAT SISTEM DISKON PADA PEDAGANG PAKAIAN DI KOTA PALANGKA RAYA MENURUT HUKUM EKONOMI SYARIAH”** adalah benar karya saya sendiri dan bukan hasilpenjiplakan dari karya orang lain dengan cara yang tidak sesuai dengan etikakeilmuan.

Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran maka saya siap menanggung resiko atau sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, 30 Oktober 2017

Yang


AMALIA HIKMAH

NIM. 130 213 0018

## **PERSEMBAHAN**

Saya persembahkan skripsi ini kepada orang-orang yang saya hormati, sayang dan cintai yang selalu mendukung dan membimbing saya dalam menyelesaikan kuliah dijenjang strata satu ini.

Kepada kedua orang tua saya Bapak Armain dan Ibu Muriah yang selalu melindungi, mendukung dan berdoa untuk kesuksesan saya dari segi moril dan materil.

Kepada Kakak saya Laila Tanoor dan Adik saya Rahmi untuk seluruh keluarga besarku yang selalu memberikan motivasi dan semangat.

Kepada dosen-dosen terkhusus dosen pembimbing dan dosen pembimbing akademik yang selalu memberikan arahan dan saran dalam membimbing saya untuk menyelesaikan skripsi ini.

Kepada seluruh dosen-dosen Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya yang telah memberikan banyak ilmu dan wawasan serta pengalaman kepada saya.

Kepada sahabat saya Siti Fatimah, Siti Ardiana, Khairunisa dan Hendra Febriadi yang selalu bersama dalam senang dan suka cita.

Kepada sahabat-sahabat Hukum Ekonomi Syariah dan Al Akhwal Asyasiah angkatan 2013 yang selalu memberikan semangat dan motivasi serta masukan dan ilmunya.

Kepada teman-temanku dan kakak-kakak serta adik-adik yang bernaung dalam Lembaga Seni dan Budaya Mahasiswa (LSBM) IAIN Palangka Raya.

Kepada teman-teman KKN saya Tuti Nur, Lepi Yani dan Ayu A.W yang selalu memberikan semangat serta masukan kepada saya.

Kepada keluarga besar Dewan Eksekutif Mahasiswa (DEMA) IAIN Palangka Raya 2016-2017.

Saya sangat bersyukur dan berterimakasih atas segala hal yang telah diberikan kepada saya.

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
NOTA DINAS .....	iii
PENGESAHAN .....	iv
ABSTRAKSI.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR .....	vii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	ix
MOTTO.....	x
PERSEMBAHAN .....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR SINGKATAN .....	xiv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN .....	xv
<b>BAB IPENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	6
C. Tujuan Penelitian .....	7
D. Manfaat Penulisan .....	7
<b>BAB IKAJIAN TEORI DAN KONSEP PENELITIAN</b>	
A. Penelitian Terdahulu .....	8
B. Kajian Teori .....	11
1. Teori Hukum Ekonomi Syariah .....	11
2. Teori <i>Asmarul Adil</i> (Al-Ghazali).....	23
3. Teori Penetapan Harga .....	27

4. Teori Persaingan Usaha.....	30
5. Teori Diskon Harga .....	34
C. Kerangka Konsep .....	36
1. Persaingan usaha dan Ruang Lingkupnya .....	36
2. Diskon dan Ruang Lingkupnya .....	46
D. Kerangka Pikir dan Pertanyaan Penelitian .....	52

### **BAB III METODE PENELITIAN**

A. Jenis dan Pendekatan Penelitian .....	56
B. Waktu dan Tempat Penelitian .....	56
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	57
D. Data dan Sumber Data .....	57
E. Metode Pengumpulan Data .....	58
F. Metode Pengabsahan Data .....	60
G. Metode Analisis Data .....	60
H. SistematikaPenulisan.....	61

### **BAB IV LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

A. GambarUmumKota Palangka Raya .....	63
B. GambaranPedagangPakaian Yang MenjadiSubjekPenelitian di Kota Palangka Raya .....	64
C. Hasil Penelitian.....	65
D. Hasil Analisis .....	93
1. Analisis Penyebab Pelaku Usaha Mencantumkan Diskon Terhadap Harga Pakaian Di KotaPalangka Raya.....	93
2. Analisis Cara Penetapan Sistem Diskon OlehPedagangPakaianDi KotaPalangka Raya .....	107

### **BAB V PENUTUP**

A. Kesimpulan.....	125
B. Saran .....	125

### **DAFTAR PUSTAKA**

### **LAMPIRAN**



## DAFTAR SINGKATAN

SWT = Subhanahu Wa ta'ala

Q.S = Quran Surah

MUI = Majelis Ulama Indonesia

DSN = Dewan Syariah Nasional

TDUP = Tanda Daftar Usaha Pariwisata

PAD = Pendapatan Asli Daerah

TPK = Tingkat Penghunian Kamar

NPWP = Nomor Pokok Wajib Pajak



## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

### A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	,	koma terbalik
غ	Gain	G	Ge

ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	L	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	Em
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	'	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

#### B. Konsonan rangkap karena syaddah ditulis rangkap

متعدين	Ditulis	<i>Muta aqqidin</i>
عدة	Ditulis	Iddah

#### C. Ta' marbutah

##### 1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	Ditulis	Jizyah

Ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti solat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya). Bila diikuti dengan kata sandang "al" serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>karāmah al-auliyā</i>
---------------	---------	--------------------------

##### 2. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, atau dammah ditulis t.

الفطر زكاة	Ditulis	<i>zakātul fīṭri</i>
------------	---------	----------------------

#### D. Vokal Pendek

َ	Fathah	Ditulis	A
ِ	Kasrah	Ditulis	I
ُ	Dammah	Ditulis	U

### E. Vokal Panjang

Fathah+alif	Ditulis	<i>Ā</i>
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah = ya' mati	Ditulis	<i>Ā</i>
يسعى	Ditulis	<i>yas'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>I</i>
كريم	Ditulis	<i>Karim</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	<i>Ā</i>
فروض	Ditulis	<i>Furud</i>

### F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah+ wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>
قول	Ditulis	<i>Qaulun</i>

### G. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan dengan apostrof

أنتم	Ditulis	<i>a'antum</i>
أعدت	Ditulis	<i>u iddat</i>
شكرتم لئن	Ditulis	<i>u iddat</i>

### H. Kata sandang alif + lam

1. Bila diikuti huruf qamariyyah

القرآن	Ditulis	<i>Al-quran</i>
القياس	Ditulis	<i>Al-qiyas</i>

2. Bila diikuti huruf syamsiyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyah yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf "I" (el) nya

السماء	Ditulis	<i>As-sama'</i>
الشمس	Ditulis	<i>Asy-syams</i>

### I. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut penulisnya

الفروض ذوي	Ditulis	<i>ẓawī al-furūd</i>
السنة أهل	Ditulis	<i>ahl as-Sunnah</i>



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Bisnis juga dipahami dengan suatu kegiatan usaha individu (privat) yang terorganisasi atau melembaga, untuk menghasilkan dan menjual barang atau jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial, dan tanggung jawab sosial.<sup>1</sup>

Jual beli pada hakikatnya untuk mendapatkan keuntungan. Di kota Palangka Raya banyak sekali toko-toko menjual pakaian baik dari toko-toko besar yang berada distore (mall), toko-toko sedang yang berada dipinggir-pinggir jalan besar hingga dipasar dan toko-toko kecil atau pedagang kaki lima yang terletak digang-gang kecil. Karena banyaknya pelaku usaha yang menjual barang yaitu pakaian di kota Palangka Raya sehingga tidak banyak pelaku usaha memakai berbagai macam strategi. Strategi yang digunakan salah satu kebanyakan pelaku usaha untuk menarik konsumen yaitu menggunakan sistem diskon.

Berdasarkan obsevasi yang telah saya lakukan bahwa ternyata diskon yang digunakan oleh penjual didasarkan pada cara untuk menarik

---

<sup>1</sup>Ika Yunia Fauzia, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana, 2013, h. 3-4.

minat pembeli. Penjual beranggapan bahwa diskon sangat berpengaruh dalam menjual barang dagangannya. Waktu dan tempat diskonpun sangat bervariasi bentuknya. Pelaku usaha sering menggunakan diskon pada hari-hari besar seperti imlek, hari raya idul fitri, natal dan tahun baru tetapi kadang pula diskon dimunculkan dengan alasan cuci gudang. Pelaku usaha menggunakan diskon sudah lazim terjadi di dalam sistem bisnis jual beli kebanyakan produsen menggunakan diskon untuk mempromosikan barangnya baik untuk produsen pemula atau untuk digunakan untuk terus menerus. Diskon memiliki variasi pengertian menurut konsumen yaitu “harga murah dengan kualitas bagus”, “harga murah dengan kualitas buruk” dan “harga tidak berubah dengan kualitas yang sama”.<sup>2</sup>Jadi peran diskon dalam pedagang pakaian sangat mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang merek jual.

Sering pula terjadi diskon dengan kenaikan harga atau diskon dengan sistem dibawah harga pasar sehingga menjadikan ketidak stabilan harga yang terjadi dan membuat banyak konsumen ataupun produsen yang merugi dilain pihak dapat menyebabkan terjadinya kegiatan yang dilarang.Bisnis dalam Al-Qur'an dijlaskan melalui kata *tijarah*, yang mencakup perniagaan antara perniagaan antara manusia dengan Allah. Ketika seseorang memilih petunjuk dari Allah, mencintai Allah dan Rasul-Nya, berjuang di jalan-Nya dengan harta dan jiwa, membaca kitab Allah, mendirikan shalat, manafkahkan sebagian rezekinya, maka itu adalah

---

<sup>2</sup>Berdasarkan observasi pada hari Rabu 22 Februari 2017 Pukul 09:24 WIB.

sebaik-baik perniagaan antara manusia dengan Allah. Dalam salah satu ayat Al-Qur'an dijelaskan bahwa ketika seseorang membeli petunjuk Allah dengan kesesatan, maka ia termasuk seseorang yang tidak beruntung.

Adapun makna kata *tijarah* yang kedua adalah perniagaan secara khusus, yang berarti perdagangan ataupun jual beli. Beberapa ayat yang menerangkan tentang bagaimana bertransaksi yang adil di antara manusia terangkum dalam *al-Baqarah* (2):282; *an-Nisa* (4):29, dan *an-Nur* (24):37. Pada surat *al-Baqarah* disebutkan tentang etika dan tata cara jual beli, utang piutang, sewa menyewa dan transaksi lainnya.<sup>3</sup>

Jual beli sesuai dengan syariat adalah yang terdapat kejujuran di dalamnya dan juga terpenuhinya syarat-syarat dan rukun jual beli itu sendiri. Syariat Islam mendorong manusia untuk berniaga dan menganjurkannya sebagai jalan mengumpulkan rezeki, karena Islam mengakui produktifitas perdagangan atau jual beli. Di dalam jual beli terdapat manfaat yang amat besar bagi produsen yang menjualnya dan bagi konsumen yang membelinya atau bagi semua orang yang terlibat dalam aktifitas jual beli tersebut. Dalam masalah jual beli, Islam telah memberikan aturan-aturan seperti yang telah diungkapkan oleh para ulama fiqh mengenai rukun dan syarat.

---

<sup>3</sup>*Ibid.*, h. 7-8.

Baik yang berkenaan pihak penjual dan pembeli, akad, maupun objek akad atau barang yang diperjualbelikan. Salah satu hal penting yang perlu diperhatikan adalah mengenai objek akad agar tidak terjadi penyimpangan sehingga menyebabkan kerugian salah satu atau kedua belah pihak. Islam memiliki batasan tertentu mengenai objek akad yang diperjualbelikan.

Menurut Al Muslihada tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk; 1) produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/ takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/ kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik, 2) produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal dan 3) dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Oleh karena itu praktek jual beli harus dikerjakan secara bertanggungjawab dan bermanfaat bagi pihak yang bersangkutan.<sup>4</sup>

Konsep jual beli dalam Islam ialah jual beli yang membawa keuntungan dan manfaat pada pelakunya dan berdasarkan atas ketuhanan, etika, kemanusiaan dan keseimbangan. Dalam keuntungan perspektif pihak penjual adalah apa yang didapatkan berdasarkan kuantitas penjualan barang. Ada banyak cara yang dilakukan sebagai upaya mempengaruhi pembeli agar membeli barang yang dijualnya. Salah satunya ialah dengan melakukan promosi dalam sistem pemasarannya.

Diskon yang dilakukan dalam rangka pemasaran telah memberikan peranan yang penting guna mempengaruhi konsumen agar mau membeli produk yang ditawarkan. Promosi penjualan terdiri dari kumpulan kiat insentif yang beragam, kebanyakan berjangka pendek, dirancang untuk

---

<sup>4</sup>Al-Muslih, Abdullah & Shalah ash-Shawi, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Daarul Haq, 2004, h. 331-386.



mendorong pembelian suatu produk/jasa tertentu secara lebih cepat/atau lebih besar oleh konsumen atau pedagang.<sup>5</sup> Sistem promosi yang dikenal luas salah satunya adalah dengan menggunakan sistem diskon. Diskon disebut juga rabat. Para pedagang kredit sering menyebutnya dengan korting.

Penjual dalam mensosialisasikan produk diskon selalu dirancang sedemikian rupa supaya banyak pembeli dapat melihatnya. Penjual dalam menerapkan diskon dalam berdagang tentunya telah diperhitungkan dengan bijaksana. Jangan sampai program diskon mendatangkan kerugian bagi penjual. Produsen menyelenggarakan program diskon dengan harapan dapat meningkatkan penjualan. Oleh karena itu, produsen harus merancang program diskon dalam persaingan usahasedemikian rupa, sehingga konsumen menjadi tertarik. Memahami perilaku konsumen merupakan penunjang keberhasilan program diskon agar program diskon tersebut tepat sasaran. Seorang produsen yang memahami bagaimana konsumen akan bereaksi terhadap harga atau diskon yang ditawarkan, berarti produsen tersebut lebih baik dari produsen-produsen lain yang menjadi pesaingnya.

Sebenarnya, persaingan dalam dunia bisnis sendiri hakekatnya baik dan wajar terjadi namun, bila persaingan itu sudah mengarah pada satu keadaan dimana pelaku bisnis yang satu berusahamenyatukan pelaku

---

<sup>5</sup>Erry Fitrya Primadhany, *“Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon”* Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari’ah Fakultas Syari’ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 3-5.

bisnis lainnya dengan perbuatan melanggar hukum, serta melanggar norma-norma sopan santun dalam lalu lintas bisnis, maka pesaingan itu menjadi persaingan yang melawan hukum atau bisa disebut sebagai persaingan curang.<sup>6</sup>

Salah satu konkretisasi lahirnya kebijakan persaingan usaha adalah dengan keberadaan regulasi yang mengatur persaingan usaha yaitu UU No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat (“UU Persaingan Usaha”).

Dari latar belakang tersebut diatas, maka difokuskan tema penelitian ini dengan judul: **“Manfaat Sistem Diskon Pada Pedagang Pakaian Di Kota Palangkaraya Menurut Hukum Ekonomi Syariah”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti rumuskan rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apa yang menyebabkan pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya?
2. Bagaimana cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya?

## **C. Tujuan Penulisan**

Dari rumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini untuk :

---

<sup>6</sup>Andryanov Hutabalian, *Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Terhadap Perjanjian Antara Pelaku Usaha Farmasi Lokal Dengan Pelaku Usaha Asing Berbentuk Holding Company*, Skripsi Fakultas Hukum Prodi Kekhususan Hukum Tentang Kegiatan Ekonomi, Depok : Universitas Indonesia, 2011, h. 2.

1. Untuk mengkaji dan menganalisis penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya.
2. Untuk mengkaji dan menganalisis cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi masyarakat konsumen dapat memahami tentang peran diskon dalam sistem jual beli.
2. Bagi penjual dapat memahami cara pemberlakuan diskon yang benar dalam perdagangan.
3. Bagi Dinas Perindustrian ,Perdagangan dan Koperasi Kota Palangka Raya terkait diharapkan selalu memantau tentang sistem diskon bagi pelaku usaha.
4. Bagi peneliti manfaat penelitian ini adalah untuk salah satu persyaratan menyelesaikan tugas akhir untuk mencapai gelar sarjana di Fakultas Syariah IAIN Palangka Raya.

## BAB II

### KAJIAN TEORI DAN KONSEP PENELITIAN

#### A. Penelitian Terdahulu

Terkait dengan penelitian ini, sebelumnya ada beberapa peneliti yang mengangkat tema tentang persaingan usaha dan diskondiantaranya :

Andryanov Hutabalian, 2011. “Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Terhadap Perjanjian Antara Pelaku Usaha Farmasi Lokal Dengan Pelaku Usaha Asing Berbentuk *Holding Company*” Skripsi Jurusan Ilmu Hukum Fakultas Hukum Universitas Indonesia. Dalam penelitian ini, Andry menekan konsep persaingan usaha dimana dalam dunia bisnis pada hakekatnya persaingan itu baik dan wajar terjadi namun, bila persaingan itu sudah mengarah pada satu keadaan dimana pelaku bisnis yang satu berusaha “menyatukan” pelaku bisnis lainnya dengan perbuatan melanggar hukum, serta melanggar norma-norma sopan santu dalam lalu lintas bisnis, maka persaingan itu menjadi persaingan yang melawan hukum atau bisa disebut persaingan curang.<sup>7</sup>

Erry Fitrya Primadhany, 2012. “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)” Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syariah Fakultas Syariah Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang. Peneliti berfokus pada

---

<sup>7</sup>Andryanov Hutabalian, *Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Terhadap Perjanjian Antara Pelaku Usaha Farmasi Lokal Dengan Pelaku Usaha Asing Berbentuk Holding Company*, Skripsi Fakultas Hukum Prodi Kekhususan Hukum Tentang Kegiatan Ekonomi, Depok : Universitas Indonesia, 2011.



sistem diskon dimana biasanya diskon diberikan bekisaran antara 5% bahkan sampai 70%. Dapat ditemukan bahwa diskon sebenarnya tidak benar-benar dipotong harganya tetapi harga suatu barang dinaikan terlebih dahulu sebelum diberlakukannya diskon. Selain itu juga perlu dipehatikan objek akad yang dikenai sistem diskon. Sering sekali terjadi bahwa objek atau barang yang didiskon merupakan barang yang tidak laku atau memiliki kualitas jelek.<sup>8</sup>

M. Syah'ban Evendi , 2015. "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih" Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Perbandingan Mazhab dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta. Penelitian berfokus pada penggunaan kartu diskon dimana pelaku usaha menggunakan kartu diskon dalam transaksi jual beli. Pada era jaman modern dan alat-alat elektronik sangat canggih banyak cara yang ditempuh pelaku usaha untuk menarik konsumen untuk membeli barang tersebut yaitu menggunakan kartu diskon. Dalam praktek kartu diskon sangat erat hubungannya kaidah hukum jual beli dimana didalamnya harus mengandung etika bisnis Islam.<sup>9</sup>

NO	Nama dan Judul	Tahun	Persamaan	Perbedaan
1.	Andryanov	2011	Penelitian ini dan	Subjek dari

<sup>8</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)*, Skripsi Mahasiswa Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012.

<sup>9</sup>M. Syah'ban Evendi , "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih" Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Perbandingan Mazhab dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.

	Hutabaliandengan judul “Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Terhadap Perjanjian Antara Pelaku Usaha Farmasi Lokal Dengan Pelaku Usaha Asing Berbentuk <i>Holding Compan</i> ”		penelitian penulis sama-sama membahas tentang persaingan usaha	penelitian ini adalah persaingan usaha antara pelaku usaha farmasi lokal dan pelaku usaha asing, sedangkan subjek dari penelitian penulis adalah pelaku usaha toko pakaian di Kota Palangka Raya.
2.	Erry Fitrya Primadhany, dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap Sistem Diskon (Studi Kasus di Pertokoan Pasar Baru Palangkaraya)”. PALANGKARAYA	2012	Penelitian ini dan penelitian penulis sama-sama membahas tentang diskon	Penelitian ini hanya berfokus pada sistem diskon, sedangkan penelitian yang penulis lakukan berfokus padaperan pemerintah daerah

				terhadap sistem diskon pada pedagang pakaian.
3.	M. Syah'ban Evendi dengan judul "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih"	2015	Penelitian ini dan penelitian penulis sama-sama membahas tentang diskon	Penelitian ini menggunakan perspektif fikih sedangkan penelitian penulis menggunakan perspektif hukum ekonomi syariah dan UU No5. Tahun 1999.

## B. Kajian Teori

### 1. Teori Hukum Ekonomi Syariah

Dalam membahas perspektif hukum ekonomi syariah, ada satu titik awal yang benar-benar harus kita perhatikan yaitu: "ekonomi dalam hukum syariah itu sesungguhnya bermuara kepada akidah Islam, yang bersumber dari syariatnya. Ini baru dari satu sisi. Sedangkan dari sisi lain ekonomi Islam bermuara pada *Al-Qur'an al Karim* dan *As-Sunnah Nabawiyah* yang berbahasa arab.

Oleh karena itu, berbagai terminologi dan substansi ekonomi yang sudah ada, haruslah dibentuk dan disesuaikan terlebih dahulu dalam kerangka Islami. Supaya kita dapat menyadari betapa pentingnya titik permasalahan ini, dengan demikian kita dapat dengan gamblang, tegas dan jelas memberikan pengertian yang benar tentang istilah kebutuhan, keinginan, dan kelangkaan (*al nudrat*) dalam upaya memecahkan problematika ekonomi manusia.<sup>10</sup>

Ekonomi Syariah dibangun diatas dasar agama Islam, karenanya ia merupakan bagian yang tak terpisahkan (integral) dari agama Islam. Sebagai derivasi dari agama Islam dalam berbagai aspeknya. Islam adalah sistem kehidupan (*way of life*), dimana Islam telah menyediakan berbagai perangkat aturan yang lengkap bagi kehidupan manusia, termasuk dalam bidang ekonomi. Beberapa aturan ini bersifat kontekstual sesuai dengan situasi dan kondisi. Penggunaan agama sebagai dasar ilmu pengetahuan telah menimbulkan diskusi panjang dikalangan ilmuan, meskipun sejarah telah membuktikan bahwa hal ini adalah sebuah keniscayaan.<sup>11</sup>

#### a. Etika Bisnis Islam

Etika merupakan pedoman moral bagi suatu tindakan manusia dan menjadi sumber pemikiran baik dan buruk tindakan itu. Agama merupakan kepercayaan akan sesuatu kekuatan

---

<sup>10</sup>Nasution, Mustafa Edwin, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, cetakan ke.2, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2007, h. 15.

<sup>11</sup>Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas kerja sama dengan Bank Indonesia, *Ekonomi Islam*, Jakarta : PT. Rajagrafindo Persada, 2008, h. 13.

supranatural yang mengatur dan mengendalikan kehidupan manusia. Praktik ekonomi, bisnis, wirausaha dan lainnya yang bertujuan meningkatkan kemakmuran dan kesejahteraan masyarakat, diperintahkan dan dipandu baik oleh aturan-aturan ekonomiyang bersifat rasional maupun dituntun oleh nilai-nilai agama.<sup>12</sup>

Sedangkan bisnis mengandung arti suatu dagang , usaha komersil didunia perdagangan di bidang usaha. Dalam pengertian yang lebih luas, bisnisdiartikan sebagai semua aktifitas produksi perdagannngan barang dan jasa.Bisnis merupakan sejumlah total usaha yang meliputi pertanian, produksi, distribusi, transportasi, komunikasi, usaha jasa dan pemerintahan yang bergerak dalam bidang membuat dan memasarkan barang dan jasa ke konsumen. Istilah bisnis pada umumnya ditekankan pada 3 hal yaitu: usaha perorangan misalnya industri rumah tangga, usaha perusahaan besar seperti PT, CV, maupun badan hukum koperasi dan usaha dalam bidang struktur ekonomi suatu Negara.<sup>13</sup>

Bisnis Islam dapat diartikan sebagai serangkaian aktifitas bisnis (produksi, distribusi, maupun konsumsi) dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan hartannya (barang dan jasa) termasuk keuntungannya, tetapi dibatasi dalam

---

<sup>12</sup>Ahmad Hasan Ridwan, Etika Bisnis Islami, dalam [http://www.etika\\_bisnis\\_dalam\\_Islam.Info.html](http://www.etika_bisnis_dalam_Islam.Info.html) (Online 25 Februari 2017 Pukul 10:33 WIB).

<sup>13</sup>Buchari Alma, *Ajaran Islam dalam Bisnis*, Bandung: Al- Fabet, 1994, h. 18.

cara perolehan dan pendayagunaan hartanya. Dalam hal ini kita mengenalnya dengan istilah halal dan haram. Konsep Al-Qur'an tentang bisnis sangat komprehensif. Parameter yang dipakai tidak hanya masalah dunia saja tetapi juga akhirat. Yang dimaksud Al-Qur'an tentang bisnis yang benar-benar sukses (baik) adalah bisnis yang membawa keuntungan pada pelakunnya dalam dua fase kehidupan manusia yang fana dan terbatas (yakni dunia) dan yang abadi serta tak terbatas yaitu akhirat.<sup>14</sup>

Etika bisnis dalam Islam dengan demikian memposisikan pengertian bisnis sebagai usaha manusia untuk mencari keridhaan Allah swt. Bisnis tidak bertujuan jangka pendek, individual dan semata-mata keuntungan yang berdasarkan kalkulasi matematika, tetapi bertujuan jangka pendek sekaligus jangka panjang, yaitu tanggung jawab pribadi dan sosial dihadapan masyarakat, Negara dan Allah swt.

#### b. Produksi

Produksi menurut hukum Islam ialah menambah kegunaan (nilai guna) suatu barang. Suatu kegunaan suatu barang akan bertambah bila memberikan manfaat baru atau lebih dari bentuk semula. Sehingga akan menciptakan mashlahah yang optimum bagi konsumen atau bagi manusia secara keseluruhan, sehingga mashlahah yang optimum ini dapat mencapai falah yang

---

<sup>14</sup>Mustaq Ahmad, *Business Ethics in Islamic*, Pustaka, Al-kausar , 2001, h. 49.



merupakan tujuan akhir dari kegiatan ekonomi sekaligus tujuan hidup manusia.<sup>15</sup>

An-Nabhani dalam bukunya *an-Nidzam al-Iqtishadi fi al-Islam* memahami produksi itu sebagai sesuatu yang mubah dan jelas berdasarkan as-Sunnah. Sebab, Rasulullah SAW pernah membuat cincin. Diriwayatkan dari Anas yang mengatakan “Nabi SAW telah membuat cincin.” (HR. Imam Bukhari). Dari Ibnu Mas’ud:

“Bahwa Nabi SAW telah membuat cincin yang terbuat dari emas.” (HR. Imam Bukhari). Beliau juga pernah membuat mimbar. Dari Sahal berkata: “Rasulullah SAW telah mengutus kepada seorang wanita, (kata beliau): Perintahkan anakmu si tukang kayu itu untuk membuatkan sandaran tempat dudukku, sehingga aku bisa duduk di atasnya.” (HR. Imam Bukhari).

Pada masa Rasulullah, orang-orang biasa memproduksi barang, dan beliau pun mendiamkan aktifitas mereka.<sup>16</sup> Dapat kita ketahui bahwa sebuah produk yang dihasilkan oleh produsen menjadi lebih berharga atau bernilai bukan karna adanya berbagai atribut fisik dari produk semata, tapi juga karna adanya nilai (*value*) yang dipandang berharga oleh konsumen, atribut yang melekat pada suatu barang misalnya bahan baku pembuatanya, kualitas keawetanya barang tersebut, bentuk atau desain barang, dan lain-lain. Nilai yang terkandung dalam suatu barang akan

---

<sup>15</sup>Muhammad, *Ekonomi mikro dalam perspektif islam*, Yogya karta : BPFE Yogyakarta, 2004, h. 255.

<sup>16</sup>Ria budiati, *Teori Produksi*, <http://riabudiati.blogspot.com/2013/04/tinjauan-historis-teori-produksi.html> ( Online 24 Februari 2017 Pukul 13:09 WIB)

memberikan kepuasan kepada konsumen dalam memanfaatkan barang tersebut.<sup>17</sup>

c. Perdagangan dalam Islam

Perdagangan atau pertukaran dalam ilmu ekonomi diartikan sebagai proses transaksi yang didasarkan atas kehendak suka rela dari masing-masing pihak. Perdagangan dapat dikelompokkan sebagai salah satu cara pengalihan kekayaan individu. Dalam garis besarnya dapat dikatakan bahwa perdagangan adalah berbagai upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan dan pembelian. Perdagangan seperti ini dapat mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak, atau dengan kata lain perdangan meningkatkan *utility* (kegunaan) bagi pihak-pihak yang terlibat. Perdagangan dengan kejujuran, keadilan, dalam bingkai ketaqwaan kepada Sang Maha Pencipta merupakan persyaratan mutlak terwujudnya praktik-praktik perdagangan yang dapat mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semuapihak yang terlibat.

Rasulullah saw adalah orang yang mengetahui dunia perdagangan. Rasulullah saw, berpegang pada lima konsep, yaitu:

- 1) Jujur
- 2) Ikhlas
- 3) Profesionalisme

---

<sup>17</sup>PBES UIIY, *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali pres 2008, h. 259.

- 4) Silaturahmi
- 5) Murah hati

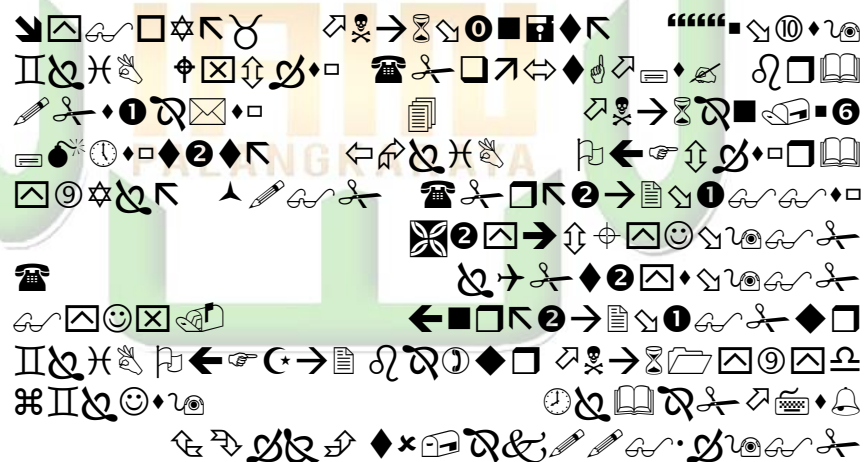
Ajaran Islam mencakup dua dimensi pokok, yakni dimensi vertikal (*hablum minallah*) dan dimensi horizontal (*hablum minannas*). Aspek perdagangan merupakan salah satu dari aspek kehidupan yang bersifat horizontal, yang menurut fikih Islam dikelompokkan ke dalam masalah mu'amalah, yakni masalah-masalah yang berkenaan dengan hubungan antarmanusia dalam kehidupan bermasyarakat. Perdagangan juga mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena terkaitnya secara langsung dengan sektor riil. Penekanan khusus pada sektor perdagangan tercermin misalnya pada sebuah hadits nabi yang menegaskan bahwa dari sepuluh pintu rezeki, sembilan diantaranya adalah perdagangan. Kata dagang atau perdagangan dalam Al-Qur'an tidak saja digunakan untuk menunjuk pada aktivitas transaksi barang atau produk tertentu pada kehidupan nyata atau sehari-hari, tetapi juga digunakan untuk menunjuk pada sikap ketaatan seseorang kepada Allah SWT.<sup>18</sup>

Perdagangan (*tijarah*) memainkan peranan penting dalam perolehan harta. Perdagangan jelas lebih baik dari pada pertanian, jasa, dan bahkan industri. Sejarah menyaksikan kenyataan bagaimana individu dan masyarakat memperoleh kemakmuran

---

<sup>18</sup>*Ibid.*, h. 23-24

melalui perdagangan dan bagaimana bangsa-bangsa mendapatkan wilayah serta membentuk pemerintahan kolonial melalui perdagangan pula. Islam mengakui peranan perdagangan untuk mendapatkan keberuntungan dan kebesaran. Terdapat banyak ayat Al-Qur'an mengenai perdagangan dan jual beli. Nabi Muhammad SAW pun menyoroti arti penting perdagangan itu.<sup>19</sup> Oleh sebab itu, umat Islam secara kumulatif mencurahkan semua dukungannya kepada ide keberdayaan, kemajuan, dan kecerahan peradaban bisnis dan perdagangan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial, dan berdagang adalah aktivitas yang paling umum dilakukan di pasar dalam upaya menegakkan kepentingan semua pihak, baik individu ataupun kelompok.<sup>20</sup>



Artinya :“Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perdagangan) dari Tuhanmu. Maka

<sup>19</sup>Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Prenadamedia group, 2012 h. 116.

<sup>20</sup>Mustapa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Media Group, 2006, h. 158.

apabila kamu bertolak dari ‘Arafat, berzikirlah kepada Allah di Masy’arilharam. Dan berzikirlah (dengan menyebut ) Allah sebagaimana yang ditunjukan-Nya kepadamu; dan sungguh kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.” (QS. Al-Baqarah [2]: 198)

Tafsir Quraish Sihab QS. Al-Baqarah [2]: 198, sebelumnya ada di antara kalian yang merasa bersalah jika melakukan perniagaan dan mencari rezeki pada musim haji. Sebenarnya, kalian tidak berdosa melakukan hal itu. Maka bernialalah dengan cara-cara yang disyariatkan, carilah karunia dan nikmat Allah. Apabila para haji telah beranjak dari Arafah setelah melakukan wukuf dan mereka tiba di Muzdalifah pada malam Idul Adha, maka hendaknya mereka berzikir kepada Allah di al-Masy’ar al-Harâm, di bukit Muzdalifah. Hendaknya mereka memperbanyak tahlîl (membaca "lâ ilâha illâ Allâh"), talbiyah (membaca "labbayka Allâhumma labbayk", dst.) dan takbîr (membaca "Allâhu Akbar"). Agungkan dan pujilah nama Tuhanmu yang telah memberi hidayah untuk memeluk agama yang benar dan melakukan ibadah haji. Sebelumnya mereka itu berada dalam kesesatan.

Selanjutnya terdapat pada Firman-Nya:



Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku dengan suka-sama-suka diantara kamu. Dan janganlah kamu

membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu.” (QS. An-Nisaa’ [4]: 29).<sup>21</sup>

Tafsir Quraish Sihab QS. An-Nisaa’ [4]: 29, wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian mengambil harta orang lain dengan cara tidak benar. Kalian diperbolehkan melakukan perniagaan yang berlaku secara suka sama suka. Jangan menjerumuskan diri kalian dengan melanggar perintah-perintah Tuhan. Jangan pula kalian membunuh orang lain, sebab kalian semua berasal dari satu nafs. Allah selalu melimpahkan rahmat-Nya kepada kalian.

Dari Hakim bin Hizam radhiallahu anhu, dia berkata, Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam bersabda, "

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا ، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ،  
(وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا) (متقف عليه)

"Penjual dan pembeli masih boleh memilih (untuk meneruskan transaksi atau membatalkannya) selama mereka belum berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan apa adanya, maka keduanya diberkahi dalam jual belinya. Jika keduanya menyembunyikan (cacat) dan berdusta, maka akan dihapus berkah pada keduanya." (HR. Bukhari, no. 1973, Muslim, no. 1532)

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله  
التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ – وفي « :عليه وسلم

<sup>21</sup>Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Prenadamedia group, 2012,h. 117-118.



رواية: مع النبيين و الصديقين و الشهداء – يَوْمَ الْقِيَامَةِ » رواه ابن ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

Dari ‘Abdullah bin ‘Umar *radhiallahu ‘anhu* bahwa Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “*Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nanti).*”<sup>22</sup>

Hadis yang agung ini menunjukkan besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat-sifat ini, karena dia akan dimuliakan dengan keutamaan besar dan kedudukan yang tinggi di sisi Allah *Subhanahu wa Ta’ala*, dengan dikumpulkan bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat. Imam ath-Thiibi mengomentari hadis ini dengan mengatakan, “Barangsiapa yang selalu mengutamakan sifat jujur dan amanah, maka dia termasuk golongan orang-orang yang taat (kepada Allah *Subhanahu wa Ta’ala*); dari kalangan orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid, tapi barangsiapa yang selalu memilih sifat dusta dan khianat,

<sup>22</sup>HR Ibnu Majah (no. 2139), al-Hakim (no. 2142) dan ad-Daraquthni (no. 17), dalam sanadnya ada kelemahan, akan tetapi ada hadits lain yang menguatkannya, dari Abu Sa’id al-Khudri *radhiallahu ‘anhu*, HR at-Tirmidzi (no. 1209) dan lain-lain. Oleh karena itu, hadits dinyatakan baik sanadnya oleh imam adz-Dzahabi dan syaikh al-Albani (lihat “ash-Shahiihah” no. 3453)

maka dia termasuk golongan orang-orang yang durhaka (kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala*); dari kalangan orang-orang yang fasik (buruk/rusak agamanya) atau pelaku maksiat”.<sup>23</sup>

Sebagaimana penjelasan dari ayat di atas bahwa jual beli yang sesuai dengan syariat tidak hanya berdasarkan ijab dan kabul saja tetapi juga dari keridhaan masing-masing pihak. Oleh sebab itu telah dijelaskan bahwa Islam mendorong umatnya untuk bekerja, hidup dalam kemuliaan dan tidak menjadi beban orang lain. Islam juga memberikan kebebasan dalam memilih pekerjaan yang sesuai dengan kecenderungan dan kemampuan setiap orang.<sup>24</sup> Nilai-nilai tersebut bersumber dari al-Qur'an serta Hadis. Batasan-batasan tersebut diatur sedemikian rupa dengan tujuan menghindari tindakan-tindakan yang dapat merugikan sesama manusia. Sama halnya seperti bekerja, berdagang dan berbisnis juga memiliki batasan serta aturan yang telah ditetapkan.

Islam tidak membiarkan begitu saja seseorang bekerja sesuka hati untuk mencapai tujuan dan keinginannya dengan menghalalkan segala cara seperti melakukan penipuan,

<sup>23</sup>H.Iqbal, dkk “*Syarhu sunan Ibni Majah*”, Jakarta Selatan: Pustaka Azzam, 2005, h. 155.

<sup>24</sup>Sabilul ‘Ilmi, Meretas Jalan Ilmu, Meniti Jejak Ulama; <http://sabilulilmi.wordpress.com/2013/11/02/mencari-nilai-ibadah-dalam-bekerja/> (Online 30 Januari 2017 Pukul 10:33 WIB).

kecurangan, sumpah palsu, riba, menyuap dan perbuatan batil lainnya. Tetapi dalam Islam diberikan suatu batasan atau garis pemisah antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan salah serta yang halal dan yang haram.

## 2. Teori *Asmarul Adil* (Al-Ghazali)

Secara mengejutkan Al-Ghazali menyuguhkan pembahasan terperinci tentang peranan dan signifikansi aktifitas perdagangan yang dilakukan dengan sukarela, serta proses timbulnya pasar yang berdasarkan kekuatan permintaan dan penawaran untuk menentukan harga dan laba. Tidak disangka lagi, Al-Ghazali tampaknya membangun dasar-dasar dari apa yang kemudian dikenal sebagai “semangat kapitalisme”.

Bagi Al-Ghazali, pasar berevolusi sebagai bagian dari “hukum alam” segala sesuatu, yakni sebuah ekspresi berbagai hasrat yang timbul dari diri sendiri untuk saling memuaskan kebutuhan ekonomi. Kedalaman dan keluasan pandangannya dapat kita lihat dari kutipan berikut ini:

Mungkin saja petani hidup ketika peralatan pertanian tidak tersedia. Sebaliknya, pandai besi dan tukang kayu hidup ditempat yang tidak memiliki lahan pertanian. Jadi, petani membutuhkan pandai besi dan tukang kayu dan mereka pada gilirannya membutuhkan petani. Secara alami, masing-masing akan ingin memenuhi kebutuhannya dengan memberikan sebagian miliknya untuk dipertukarkan. Dapat

pula terjadi tukang kayu membutuhkan makanan dengan menawarkan alat-alatnya, tetapi petani tidak membutuhkan alat tersebut. Atau jika petani membutuhkan alat-alat, tukang kayu tidak membutuhkan makanan.

Keadaan ini akan menimbulkan masalah. Oleh karena itu, secara alami pula orang akan terdorong akan menyediakan tempat penyimpanan alat-alat disuatu pihak dan tempat penyimpanan hasil pertanian dilain pihak. Tempat inilah yang kemudian didatangi pembeli sesuai kebutuhannya masing-masing sehingga terbentuknya pasar. Petani, tukang kayu dan pandai besi yang tidak dapat langsung menukarkan barter, juga terdorong pergi ke pasar ini. Bila di pasar juga tidak ditemukan orang yang mau melakukan barter, ia akan menjual pada pedagang dengan harga yang relatif murah untuk kemudian disimpan sebagai persediaan. Pedagang kemudian menjualnya dengan suatu tingkat keuntungan. Hal ini berlaku untuk setiap jenis barang.

Secara eksplisit, Al-Ghazali juga menjelaskan tentang perdagangan regional sebagai berikut:

Selanjutnya praktik-praktik ini terjadi di berbagai kota dan negara. Orang-orang melakukan perjalanan ke berbagai tempat untuk mendapatkan alat-alat dan makanan dan membawanya ke tempat lain. Urusan ekonomi orang akhirnya diorganisasikan ke kota-kota yang mungkin tidak memiliki semua alat-alat yang dibutuhkan dan ke desa-desa yang mungkin tidak memiliki semua bahan makanan yang

dibutuhkan. Keadaan inilah yang pada gilirannya menimbulkan kebutuhan orang lain dan mendapat keuntungan dan keuntungan ini akhirnya dimakan oleh orang lain juga”<sup>25</sup>

Dengan demikian Al-Ghazali jelas-jelas menyatakan “mutualitas” dalam pertukaran ekonomi yang mengharuskan spesialisasi dan pembagian kerja menurut daerah dan sumber daya. Selanjutnya ia menyadari bahwa kegiatan perdagangan memberikan nilai tambah terhadap barang-barang dapat dijangkau pada waktu dan tempat yang tepat. Didorong oleh kepentingan pribadi orang-orang, pertukaran menyebabkan timbulnya perantara-perantara yang mencari laba, yakni pedagang.

Walaupun mengumpulkan harta dengan cara ini tidak dipandang sebagai salah satu dari cara-cara yang dianggap mulia di lingkungannya. Al-Ghazali menyadari bahwa perdagangan merupakan hal yang esensial bagi berfungsinya sebuah perekonomian yang berkembang dengan baik. Lebih jauh, ketika membahas aktivitas perdagangan, Al-Ghazali juga menyebutkan perlunya rute perdagangan yang terjamin dan aman, serta mengatakan bahwa negara seharusnya memberikan perlindungan sehingga pasar dapat meluas dan perekonomian dapat tumbuh. Ia memperlihatkan pemahaman yang baik mengenai interaksi permintaan dan penawaran dan juga mengenai peran laba sebagai bagian dari skema yang sudah dirancang

---

<sup>25</sup>Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers, 2004, h. 322-324.

secara ilahiah. Ia bahkan memberikan kode etik yang dirumuskan dengan baik bagi masyarakat bisnis.<sup>26</sup>

Meskipun menghindari aktivitas politik, Al-Ghazali memberikan komentar dan nasihat yang rinci mengenai tata cara urusan negara. Dalam hal ini, Ia tidak ragu-ragu menghukum penguasa. Ia menganggap negara sebagai lembaga yang penting, tidak hanya bagi berjalannya aktivitas ekonomi dari suatu masyarakat dengan baik, tetapi juga untuk memenuhi kewajiban sosial sebagaimana yang diatur oleh wahyu. Ia mengatakan:

Negara dan agama adalah tiang-tiang yang tidak dapat dipisahkan dari sebuah masyarakat yang teratur. Agama adalah fondasinya dan penguasa yang mewakili negara adalah penyebar dan perlindungannya, bila salah dari tiang ini lemah, masyarakat akan ambruk.<sup>27</sup>

### 3. Teori penetapan harga dalam Islam

Menurut Ibnu Taimiyah “jika penduduk menjual barangnya dengan cara normal (*al-wajh al ma'ruf*) bukan cara-cara yang zalim (tidak adil), namun harga itu meningkat (*irtafa'a al-sa'r*) karena pengaruh dari kurangnya persediaan barang atau di sebabkan meningkatnya jumlah penduduk (berarti meningkatnya jumlah penduduk, *demand*) itu semua karena Allah SWT.” Dalam hal ini,

---

<sup>26</sup>*Ibid*, Adiwarman Azwar Karim, h. 324-325

<sup>27</sup>*Ibid*, Adiwarman Azwar Karim, h. 340



memaksa penjual untuk menjual barangnya pada harga khusus merupakan paksaan yang salah (*ikrah bi ghairi haqqin*).

Adapun penetapan harga dibawah harga pasar, menurut Imam Malik bahwa jika ada orang yang menurunkan harga pasar di bawah harga pasar maka hendaklah pedagang tersebut diusir atau jika terdapat pelaku usaha menjual dengan harga di bawah pasar untuk kepentingannya sendiri, maka ia boleh dipaksa untuk menyesuaikan dengan harga pasar atau diusir dari pasar.<sup>28</sup>

#### a. Pengertian harga

Masalah kebijaksanaan penetapan harga merupakan hal yang kompleks dan rumit. Untuk itu dibutuhkan suatu pendekatan yang sistematis, yang melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang tepat. Karenanya akan dibahas terlebih dahulu pengertian mengenai harga. Sebutan atau istilah mengenai harga untuk berbagai produk tidak selalu sama dan dengan berbagai nama.

Menurut Kotler bahwa harga ada di sekeliling kita. Anda membayar sewa untuk apartemen, uang kuliah dan uang jasa untuk dokter atau dokter gigi. Perusahaan penerbangan, kereta api, taxi dan bis mengenakan ongkos; perusahaan pelayanan umum mengenakan tarif; dan bank mengenakan bunga atas uang yang anda pinjam.<sup>29</sup>

Menurut Basu Swastha pengertian harga adalah jumlah uang ( ditambah beberapa barang kalau mungkin ) yang

<sup>28</sup>Mustafa Kamal, op. Cit, h. 52-53.

<sup>29</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Penerbit PT. Prenhallindo, 2002, h.

dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang beserta pelayanannya.<sup>30</sup>

Dari kedua definisi tentang harga tersebut di atas, dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang yang dikeluarkan oleh pembeli untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang atau jasa berikut pelayanannya.

#### b. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Harga

Perusahaan hanya mempertimbangkan berbagai faktor dalam menetapkan kebijakan harga. Terdapat banyak faktor yang mempengaruhi perusahaan dalam menetapkan tingkat harga bagi produknya.

- a. Keadaan perekonomian berpengaruh terhadap tingkat harga.
- b. Kurva permintaan

Kurva yang memperlihatkan tingkat pembelian pasar pada berbagai tingkatan harga. Kurva tersebut menjumlahkan reaksi berbagai individu yang memiliki kepekaan pasar yang beragam.

#### c. Biaya

Biaya merupakan faktor dasar dalam penentuan harga, sebab bila harga yang ditetapkan tidak sesuai maka perusahaan akan mengalami kerugian. Perusahaan ingin

---

<sup>30</sup>Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Penerbit Liberty, 1998, h. 241.

menetapkan harga yang dapat menutup biaya produksi, distribusi, dan penjualan produknya, termasuk pengembalian yang memadai atas usaha dan risikonya. Untuk dapat menetapkan harga dengan tepat, manajemen perlu untuk mengetahui bagaimana biaya bervariasi bila level produksinya berubah.

d. Persaingan

e. Pelanggan

Permintaan pelanggan didasarkan pada beberapa faktor yang saling terkait dan bahkan seringkali sulit memperkirakan hubungan antar faktor secara akurat.

f. Peraturan Pemerintah

Peraturan pemerintah juga merupakan faktor yang perlu dipertimbangkan. Misalnya pemerintah menetapkan harga maximum dan harga minimum.<sup>31</sup>

4. Teori Persaingan Usaha

Salah satu bentuk persaingan di bidang ekonomi adalah persaingan usaha (business competition) yang secara sederhana bisa didefinisikan sebagai persaingan antara para penjual di dalam ‘merebut pembeli dan pangsa pasar’.<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup>Assharrefdino, *Teori Penetapan Harga*, [http://assharrefdino.blogspot.co.id/2013/04/teori-harga-penetapan\\_harga.html?m=1](http://assharrefdino.blogspot.co.id/2013/04/teori-harga-penetapan_harga.html?m=1) (Online 23 Februari 2017 Pukul 19:43 WIB)

<sup>32</sup>Ari Siswanto, *Hukum Persaingan Usaha*, Bogor : Ghalia Indonesia, 2002, h.14.

Sedangkan menurut Kamus Hukum Ekonomi Persaingan Usaha adalah Persaingan antar pelaku usaha untuk mempengaruhi pembeli/konsumen untuk produk tertentu.<sup>33</sup> Dalam UU No.5 Tahun 1999 sendiri tidak dijelaskan secara eksplisit mengenai pengertian dari persaingan usaha. Namun dapat kita tarik pengertian persaingan usaha dari pengertian persaingan tidak sehat yang tercantum pada Pasal 1 angka 6 yaitu Persaingan usaha tidak sehat adalah persaingan antar pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan produksi dan atau pemasaran barang dan atau jasa yang dilakukan dengan cara tidak jujur atau melawan hukum atau menghambat persaingan usaha.<sup>34</sup>

Maka persaingan usaha adalah persaingan seperti yang dijelaskan diatas tanpa ada unsur tidak jujur, melawan hukum atau menghambat persaingan usaha. Jika terjadi proses persaingan antara para pelaku usaha, maka mereka akan berupaya mencapai tujuannya dengan saling menungguli dalam mendapatkan konsumen dan pangsa pasar. Para ekonom memberikan argumentasi bahwa persaingan jelas akan mengakibatkan harga menjadi lebih kompetitif dan membuat pelaku usah terpacu melakukan inovasi dan terobosan baru dalam produknya. Disamping itu para pelaku usaha berupaya menggunakan sumber daya dengan efisien, termasuk dalam menetapkan biaya produksi yang

---

<sup>33</sup>Sri Rejeki Hartono, *Kamus Hukum Ekonomi*, Bogor: Ghalia Indonesia, 2010, h. 141.

<sup>34</sup>Undang-Undang No.5 Tahun 1999 Pasal 1 angka 6.

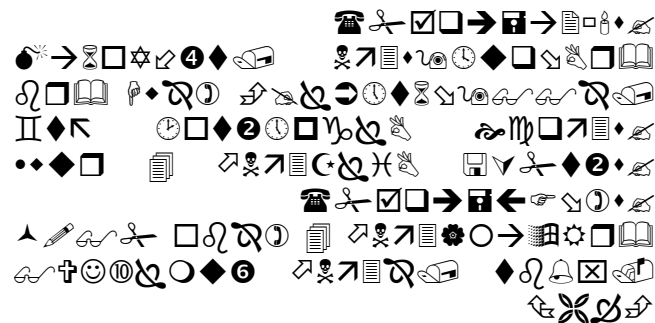
bervariatif dengan harga pesaing yang pada akhirnya akan menguntungkan produsen maupun konsumen.<sup>35</sup>

Gagasan untuk menerapkan Undang-undang Antimonopoli dan mengharamkan kegiatan pengusaha (pelaku usaha) yang curang telah dimulai sejak lima puluh tahun sebelum masehi. Peraturan Roma yang melarang tindakan pencatutan atau mengambil untung secara berlebihan, dan tindakan bersama yang mempengaruhi perdagangan jagung. Demikian pula *Magna Charta* yang ditetapkan tahun 1349 di Inggris telah pula mengembangkan prinsip-prinsip yang berkaitan dengan *restraint of trade* atau pengengkangan dalam perdagangan yang mengharamkan monopoli dan perjanjian-perjanjian yang membatasi kebebasan individu untuk berkompetisi secara jujur.

Ajaran Islam melalui Al-Qur'an telah memberikan banyak pedoman yang bersifat umum untuk mengatur perilaku-perilaku pengusaha (pelaku usaha) dalam berusaha, ada yang secara jelas dan ada pula yang secara isyarat. Para pengusaha (pelaku usaha) Islam dituntut untuk bersifat jujur dan tidak curang dalam berusaha. Demikian pengusaha (pelaku usaha) Islam dilarang pula untuk menumpuk harta dagangannya guna mendapatkan keuntungan yang besar. Sehubungan dengan itu, dalam Al-Qur'an surat An-Nisaa' ditegaskan bahwa:



<sup>35</sup>Ari Siswanto,op. Cit, h.14.



“hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu” (Q.S An-Nisaa (4):29).

Kemudian ditegaskan oleh Al-Qur'an, dalam surat lainnya, yaitu surat Asy-Syu'ara, bahwa:



“Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu termasuk orang-orang yang merugikan dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu



merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan” (Q.S. Asy-Syu’ara (26):181-183). Sebelumnya, dalam Al-Qur’an pada surat Al-Israa ditegaskan bahwa

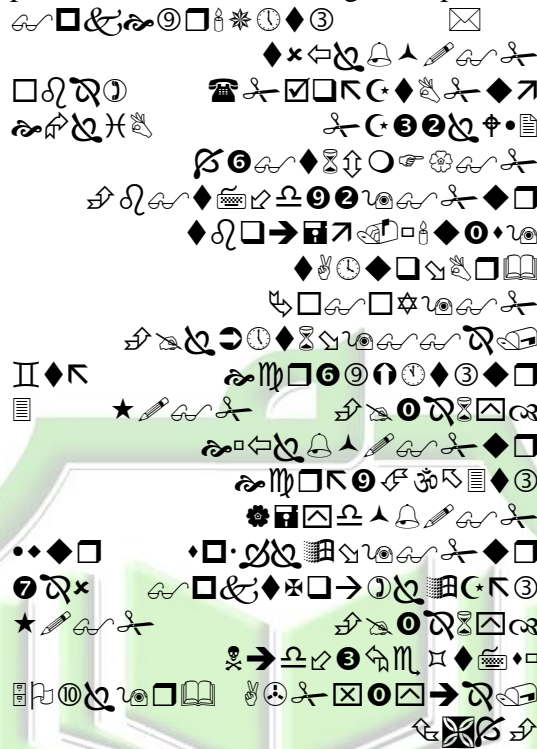


“Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya”(Q.S. Al-Isra (17):35). Berikutnya dalam Al-Qur’an pada surat lainnya, surat Al-Mutaffifiin ditegaskan, bahwa



“Kecelakaan besarlah bagiorang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang-orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam”

(Q.S. Al-Mutaffifiin (83):1-6). Selanjutnya, dalam Al-Qur'an pada surat At-Taubah ditegaskan pula, bahwa



“Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahinya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih” (Q.S. At-Taubah (9): 34).

Itulah beberapa ayat dari surat yang terdapat dalam Al-Qur'an yang telah menggariskan prinsip-prinsip dasar dalam berusaha atau berdagang, yang wajib ditaati oleh para pengusaha (pelaku usaha) Islam.<sup>36</sup>

## 5. Teori Diskon Harga

Potongan harga (diskon) merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas

<sup>36</sup>Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013, h. 53-54.

aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual. Biasanya potongan harga ini diwujudkan dalam bentuk tunai ataupun barang dan dimaksudkan untuk menarik konsumen. Terdapat empat jenis diskon, yaitu :

- a. Diskon kuantitas merupakan potongan harga yang ditawarkan oleh penjual untuk mendorong konsumen agar bersedia membeli dalam jumlah yang lebih besar, atau bersedia memusatkan pembeliannya pada penjual tersebut sehingga mampu meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan. Misalnya seorang pembeli membeli produk paling sedikit 10 unit, maka diberi potongan 5% dan kalau pembeliannya kurang dari 10 unit tidak mendapat potongan.
- b. Diskon musiman merupakan potongan harga yang diberikan kepada pembeli untuk melakukan pembelian di luar musim tertentu. Sebagai contoh, pembeli yang membeli jas hujan pada musim panas, akan memperoleh potongan sebesar 5%, 10%, dan 20%.
- c. Diskon kas merupakan potongan yang diberikan kepada pembeli atas pembayaran pada suatu periode dan mereka melakukan pembayaran tepat pada waktunya. Misalnya penjual menawarkan produknya dengan syarat pembayaran. Jika pembeli dapat membayar dalam waktu 10 hari, mereka mendapat potongan 2%

dan pembayaran harus dilakukan dalam waktu 30 hari sesudah barang-barang diterima.

- d. *Trade discount* disebut juga potongan fungsional, merupakan potongan harga yang ditawarkan pada pembeli atas pembayaran untuk fungsi-fungsi pemasaran yang mereka lakukan. Jadi potongan dagang ini hanya diberikan kepada pembeli yang ikut memasarkan produknya. Mereka ini termasuk penyalur, baik pedagang besar maupun pengecer.<sup>37</sup>

### C. Konsep Persaingan Usaha dan Diskon

#### 1. Persaingan usaha dan ruang lingkupnya

##### a. Pengertian Persaingan Usaha

Persaingan merupakan satu karakteristik yang legal dengan kehidupan manusia yang cenderung saling mengungguli dalam banyak hal. Pada dasarnya persaingan dalam dunia usaha merupakan suatu syarat yang mutlak (*condition sine qua non*) bagi terselenggaranya suatu perekonomian yang berorientasi pasar (*market economy*). Peran hukum dalam persaingan usaha adalah dari terselenggaranya suatu persaingan yang sehat dan adil (*fair competition*) sekaligus mencegah timbulnya persaingan tidak sehat (*unfair competition*) karena persaingan yang tidak sehat

---

<sup>37</sup>Anonim, <http://topigtopig.blogspot.co.id/2010/05/potongan-harga-sebagai-salah-satu.html?m=1> (Online 25 Februari 2017 Pukul 10:33 WIB).

hanya akan bermuara pada matinya persaingan usaha yang pada gilirannya akan melahirkan monopoli.<sup>38</sup>

Persaingan adalah suatu elemen yang esensial dalam perekonomian modern. Pelaku usaha menyadari dalam dunia bisnis adalah wajar untuk menjadi keuntungan usaha yang jujur. Sehingga kebutuhan akan hukum persaingan merupakan kebutuhan esensial mengenai *code of conduct* yang dapat mengarahkan pelaku usaha untuk bersaing secara sehat dan jujur.<sup>39</sup>

Salah satu persaingan dibidang ekonomi adalah persaingan usaha yang secara sederhana dapat didefinisikan sebagai persaingan antara penjual didalam “merebut” pemebel dan pangsa pasar. Pelaku usaha dalam menjalankan usahanya selalu bersaing. Persaingan ada yang dilakukan secara negatif atau persaingan tidak sehat, akan berakibat pada matinya atau berkurangnya persaingan antara pelaku usaha, timbulnya praktek monopoli dimana pasar dikuasai hanya oleh satu pelaku usaha tersebut dan bahkan cenderung pelaku usaha untuk mengeksploitasi konsumen dengan cara menjual barang yang mahal tanpa kualitas yang memadai.

---

<sup>38</sup>Johnny Ibrahim, *Hukum Persaingan Usaha: Filosofi, teori dan implikasi penerapannya di Indonesia*, Malang: Bayu Media Publishing, 2007, h. 40.

<sup>39</sup>Hikmahanto Juwana, *Sekaligus Tentang Hukum Persaingan dan UU No.5 Tahu 1999*, Depok: Jurnal Magister Hukum 1, 1999, h. 27.

Hukum persaingan usaha merupakan hukum yang mengatur segala sesuatu yang berkaitan dengan persaingan usaha. Hukum persaingan usaha mulai banyak dibicarakan seiring dengan diundangkannya Undang-Undang No. 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Undang-undang ini disahkan tanggal 5 Maret 1999, tetapi baru efektif berlaku satu tahun kemudian.

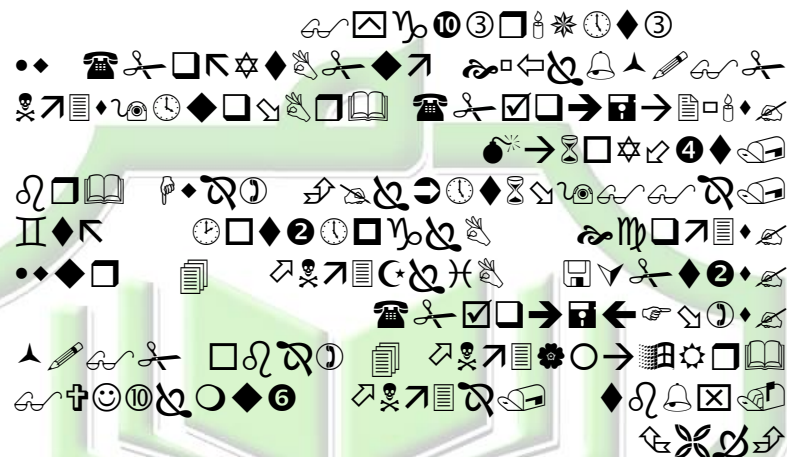
b. Dasar hukum peraturan persaingan usaha

Gagasan untuk menerapkan Undang-undang Antimonopoli dan mengharamkan kegiatan pengusaha (pelaku usaha) yang curang telah dimulai sejak lima puluh tahun sebelum masehi. Peraturan Roma yang melarang tindakan pencatutan atau mengambil untung secara berlebihan, dan tindakan bersama yang mempengaruhi perdagangan jagung. Demikian pula *Magna Charta* yang ditetapkan tahun 1349 di Inggris telah pula mengembangkan prinsip-prinsip yang berkaitan dengan *restraint of trade* atau pengengkangan dalam perdagangan yang mengharamkan monopoli dan perjanjian-perjanjian yang membatasi kebebasan individu untuk berkompetisi secara jujur.

Ajaran Islam melalui Al-Qur'an telah memberikan banyak pedoman yang bersifat umum untuk mengatur perilaku-perilaku pengusaha (pelaku usaha) dalam berusaha, ada yang secara jelas dan ada pula yang secara isyarat. Para pengusaha (pelaku usaha)

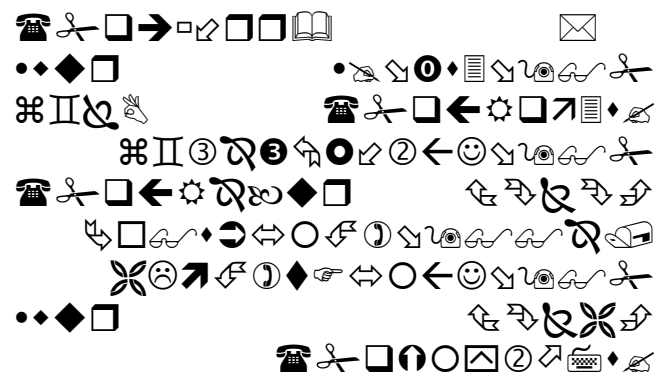


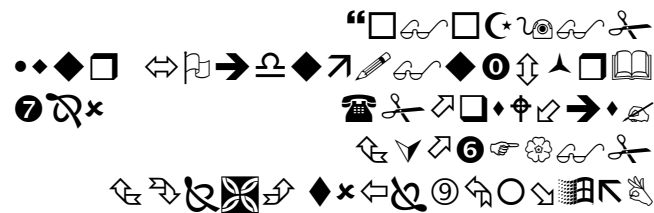
Islam dituntut untuk bersifat jujur dan tidak curang dalam berusaha. Demikian pengusaha (pelaku usaha) Islam dilarang pula untuk menumpuk harta dagangannya guna mendapatkan keuntungan yang besar. Sehubungan dengan itu, dalam Al-Qur'an surat An-Nisaa' ditegaskan bahwa:



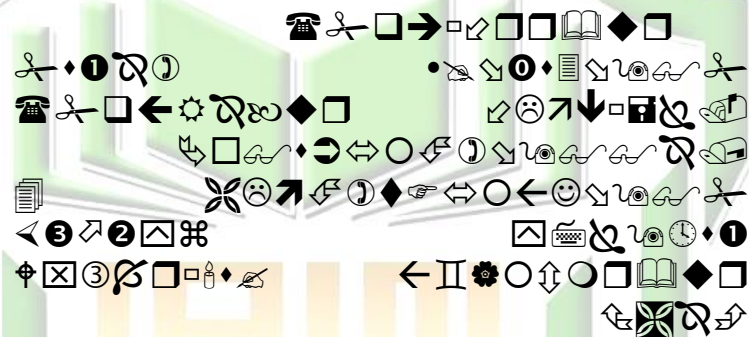
“hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesama dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu” (Q.S An-Nisaa (4):29).

Kemudian ditegaskan oleh Al-Qur'an, dalam surat lainnya, yaitu surat Asy-Syu'ara, bahwa:

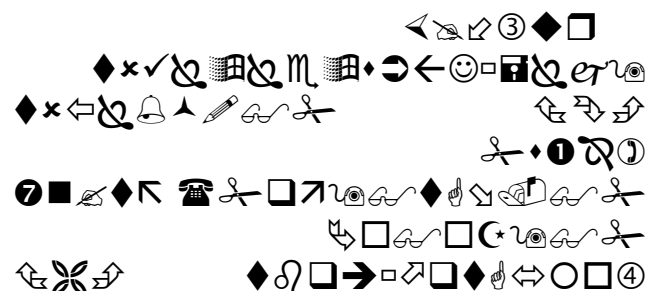


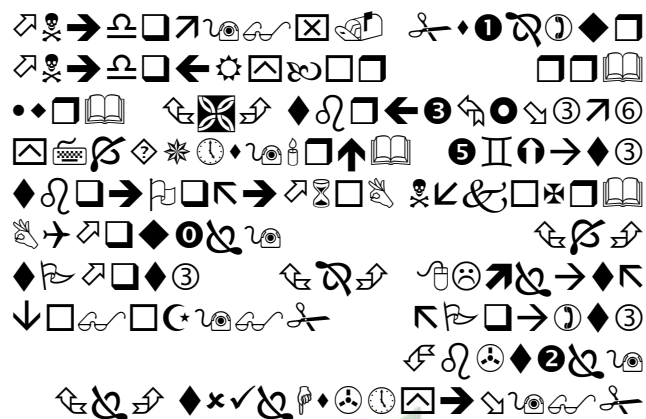


orang-orang yang merugikan dan timbanglah dengan timbangan yang lurus. Dan janganlah kamu merajalela di muka bumi dengan membuat kerusakan” (Q.S. Asy-Syu’ara (26):181-183). Sebelumnya, dalam Al-Qur’an pada surat Al-Israa ditegaskan bahwa



Berikutnya dalam Al-Qur’an pada surat lainnya, surat Al-Mutaffifiin ditegaskan, bahwa





“Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi. Tidakkah orang-orang itu menyangka, bahwa sesungguhnya mereka akan dibangkitkan, pada suatu hari yang besar, (yaitu) hari (ketika) manusia berdiri menghadap Tuhan semesta alam” (Q.S. Al-Mutaffi'in (83):1-6). Selanjutnya, dalam Al-Qur'an pada surat At-Taubah ditegaskan pula, bahwa



“Dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkahinya pada jalan Allah, maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih” (Q.S. At-Taubah (9): 34).

Itulah beberapa ayat dari surat yang terdapat dalam Al-Qur'an yang telah menggariskan prinsip-prinsip dasar dalam berusaha atau berdagang, yang wajib ditaati oleh para pengusaha (pelaku usaha) Islam.<sup>40</sup>

c. Asas dan tujuan UU Nomor 5 Tahun 1999

Asas dari Undang-Undang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat adalah “Pelaku usaha di Indonesia dalam menjalankan kegiatan usahanya berasaskan demokrasi ekonomi dengan memperhatikan keseimbangan antara kepentingan pelaku usaha dan kepentingan umum.” Hal ini sesuai dengan yang dicantumkan dalam pasal 2 UU Nomor 5/1999.<sup>41</sup> Indonesia mempunyai landasan idill yaitu Pancasila dan landasan konstitusional yaitu Undang-Undang Dasar 1945.

Oleh karena itu segala bentuk kegiatan masyarakat dan Negara harus sesuai dengan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945. Demikian juga halnya dengan sistem perekonomian di

---

<sup>40</sup>Rachmadi Usman, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika, 2013, h. 53-54.

<sup>41</sup>Pasal 2 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.

Indonesia, harus sesuai landasan negara dan juga konstitusional, itulah yang disebut dengan Sistem Demokrasi Ekonomi.

Dengan demikian, sistem demokrasi ekonomi dapat didefinisikan sebagai suatu sistem perekonomian nasional yang merupakan perwujudan dari falsafah Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 yang berasaskan kekeluargaan dan kegotogroyongan dari, oleh, dan untuk rakyat di bawah pimpinan dan pengawasan dari pemerintah. Pada sistem demokrasi ekonomi, pemerintah dan seluruh rakyat baik golongan ekonomi lemah maupun pengusaha aktif dalam usaha mencapai kemakmuran bangsa.

Dari konsiderans menimbang UU Nomor 5/1999 dapat pula diketahui dasar falsafah yang mendasari penyusunan Undang-Undang ini adalah:<sup>42</sup>

- 1) Bahwa pembangunan bidang ekonomi harus diarahkan kepada terwujudnya kesejahteraan rakyat berdasarkan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945;
- 2) Bahwa demokrasi dalam bidang ekonomi menghendaki adanya kesempatan yang sama bagi setiap warga negara untuk berpartisipasi di dalam proses produksi dan pemasaran barang dan/ atau jasa, dalam iklim usaha yang sehat, efektif, dan

---

<sup>42</sup>Rachmadi Usman, op. Cit, h. 11.

efisien, sehingga dapat mendorong pertumbuhan ekonomi dan berkerjanya ekonomi pasar yang wajar;

- 3) Bahwa setiap orang yang berusaha di Indonesia harus berada dalam situasi persaingan yang sehat dan wajar, sehingga tidak menimbulkan adanya pemusatan kegiatan ekonomi pada pelaku usaha tertentu, dengan tidak terlepas dari kesepakatan yang telah dilaksanakan oleh Negara Republik Indonesia terhadap perjanjian-perjanjian internasional.

Secara khusus tujuan pembentukan UU Nomor 5/1999 adalah sebagai berikut.<sup>43</sup>

- 1) Menjaga kepentingan umum dan meningkatkan efisiensi ekonomi nasional sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat.
- 2) Mewujudkan iklim usaha yang kondusif melalui peraturan persaingan usaha yang sehat, sehingga menjamin adanya kepastian kesempatan berusaha yang sama bagi pelaku usaha besar; pelaku usaha menengah; dan pelaku usaha kecil.
- 3) Mencegah praktik monopoli dan/atau persaingan usaha yang tidak sehat yang ditimbulkan pelaku usaha.
- 4) Terciptanya efektivitas dan efisiensi dalam kegiatan usaha.

d. Perjanjian yang Dilarang Menurut UU Nomor 5 Tahun 1999

---

<sup>43</sup>Pasal 3 Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat.



Perjanjian yang dilarang dalam UU Nomor 5/1999 Pengertian Perjanjian dapat ditemukan dalam Pasal 1 angka 7 UU Nomor 5/1999 yaitu suatu perbuatan dari satu atau lebih pelaku usaha untuk mengikatkan diri terhadap satu atau lebih pelaku usaha lain dengan nama apapun baik tertulis, maupun tidak tertulis. Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan unsur-unsur perjanjian menurut konsepsi UU Nomor 5/1999 meliputi:<sup>44</sup>

- 1) Perjanjian terjadi karena suatu perbuatan;
- 2) Perbuatan tersebut dilakukan oleh pelaku usaha sebagai para pihak dalam perjanjian;
- 3) Perjanjiannya dapat dibuat secara tertulis ataupun tidak tertulis;
- 4) Tidak menyebutkan tujuan perjanjian.

Pengertian Perjanjian juga ditemukan dalam Kitab Undang-Undang Hukum Perdata, yaitu di Pasal 1313 “Suatu perjanjian merupakan suatu perbuatan dengan mana satu orang atau lebih mengikatkan dirinya terhadap satu orang lain atau lebih.”<sup>45</sup> Jika dikaitkan ke Undang-Undang anti monopoli, maka dapat disimpulkan bahwa inti dari sebuah perjanjian adalah adanya ikatan. Pihak yang terikat tidak harus melibatkan semua pihak. Artinya jika hanya ada satu pihak saja yang terikat, maka itu juga sudah cukup.

---

<sup>44</sup>Rachmadi Usman, op. Cit. 37.

<sup>45</sup>Pasal 1313 KUHPerdata.

Adapun perjanjian yang dilarang dalam UU Nomor 5/1999 diatur dalam bab III, pasal 4-16.

e. Kegiatan yang Dilarang Menurut UU Nomor 5 Tahun 1999

Selain dari adanya berbagai bentuk perjanjian yang mengakibatkan terjadinya persaingan curang, terdapat juga berbagai kegiatan yang juga dapat mengakibatkan terjadinya suatu persaingan curang, sehingga hal tersebut pun harus dilarang.<sup>46</sup> Definisi dari istilah “kegiatan” tidak ada ditemukan dalam UU Nomor 5/1999, namun jika ditafsirkan secara *a contrario* terhadap definisi perjanjian yang diberikan dalam UU Nomor 5/1999, maka pada dasarnya yang dimaksud dengan kegiatan adalah tindakan atau perbuatan hukum sepihak yang dilakukan oleh satu pelaku usaha atau kelompok pelaku usaha tanpa adanya keterkaitan hubungan (hukum) secara langsung dengan pelaku usaha lainnya.<sup>47</sup>

Kegiatan yang dilarang diatur dalam bab tersendiri sebagaimana termuat dalam Pasal 17-24 UU Nomor 5/1999.

2. Diskon dan Ruang Lingkupnya

a. Pengertian diskon

---

<sup>46</sup>Munir Fuady, *Hukum Antimonopoli Menyongsong Era Persaingan Sehat*, Bandung: : PT. Citra Aditya Bakti, 1999, h. 75.

<sup>47</sup>Ahmad Yani dan Gunawan Wijaya, *Anti Monopoli*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 1999, h. 31.

Diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan.<sup>48</sup>

Kotler menjelaskan bahwa diskon adalah penyesuaian harga dasar untuk memberikan penghargaan pada pelanggan atas reaksi-reaksi tertentu, seperti pembayaran tagihan diawal, volume pembelian dan pembelian diluar musim.<sup>49</sup>

#### b. Tujuan diskon

Tujuan diadakannya diskon atau potongan menurut Nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini adalah:

- a. Mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan.
- b. Pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual tersebut, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.
- c. Merupakan sales service yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.<sup>50</sup>

#### c. Faktor terjadinya diskon

Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan memberikan potongan harga kepada produk yang dijualnya.

<sup>48</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon*, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 14-15.

<sup>49</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks, 2007, h. 485.

<sup>50</sup>Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar : Ntp Press, 2005, h. 90.

Menurut Bukhari Alma ada beberapa hal yang menyebabkan dilakukan pemberian potongan harga kepada konsumen, yaitu:<sup>51</sup>

- a. Konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan.
- b. Pembelian dalam jumlah besar.
- c. Adanya perbedaan timbangan.

Sedangkan menurut Djasmin Saladin ada beberapa alasan perusahaan memprakarsai pemotongan harga, yaitu :<sup>52</sup>

- a. Kelebihan kapasitas.
- b. Merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya persaingan.
- c. Untuk mengunggulkan pasar melalui biaya yang lebih rendah.
- d. Diskon menurut hukum ekonomi syariah

Hukum jual beli diskon adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain, dan lain sebagainya.<sup>53</sup> Seperti yang terdapat pada dalil-dalil berikut ini:

- 1) Firman Allah QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu...”

<sup>51</sup>Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2000, h. 132.

<sup>52</sup>Djasmin Saladin, *Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian”*, Bandung : Linda Karya, 2003, h. 151.

<sup>53</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon*, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulan Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 27-28.

Tafsir Quraish Shihab [[5 ~ AL-MA'IDAH (HIDANGAN)

Pendahuluan: Madaniyyah, 120 ayat ~ Surat al-Mâ'idah termasuk kelompok surat Madaniyyah. Surat ini berisikan 120 ayat, dan merupakan surat yang terakhir kali turun. Dalam surat ini terdapat berbagai hukum mengenai kewajiban memenuhi janji secara umum, baik janji antara hamba dengan Tuhannya maupun janji antar sesama manusia.

2) Hadist :

Ibn Mas'ud menuturkan bahwa Nabi saw pernah bersabda:

« وَاجِدَةٌ صَفْقَةٍ فِي صَفْقَتَيْنِ عَنْ اللَّهِ رَسُولُ نَهَى »

Rasulullah saw melarang dua transaksi dalam satu akad (HR. Ahmad, al-Bazar dan ath-Thabrani). Makna shafqatayn fî shafqatin wâhidah adalah wujûd 'aqdayn fî 'aqdin wâhidin (adanya dua akad dalam satu akad). Penggunaan dua akad dalam satu transaksi sama halnya dengan bai'atayni fî> bai'ah (dua transaksi jual beli dalam satu jual beli) dalam hadits dijelaskan bahwa:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

,Rasulullah SAW telah melarang dua jual beli dalam satu transaksi jual beli.'(HR. Ahmad dan an-Nasa'i. Hadits ini shahih menurut at-Tirmidzi dan Ibn Hibban).

Seorang muslim tidak boleh melangsungkan dua jual beli dalam satu akad atau dua akad dalam satu transaksi, namun ia harus melangsungkan keduanya sendiri-sendiri karena jika

dilakukan bersamaan maka terdapat ketidakjelasan yang membuat orang muslim lainnya tersakiti, atau memakan hartanya dengan tidak benar.<sup>54</sup>

3) Kaidah fiqh:

الأَصْلُ فِي الْمَعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, segala bentuk mu’amalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

أَيْنَمَا وَجَدْتَ الْمَصْلَحَةَ فَتَمَّ حُكْمُ اللَّهِ.

“Di mana terdapat kemaslahatan, di sana terdapat hukum Allah.”

e. Diskon berdasarkan UU No.5 tahun 1999

Diskriminasi harga diatur dalam Pasal 6 UU No. 5/1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat, yang berbunyi:

“Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan/atau jasa yang sama”.

<sup>54</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah (Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial)*, Surabaya : Putra Media Nusantara, 2010. h.41.



Berdasarkan isi Pasal di atas, maka ada dua unsur pokok, yaitu:

a. Adanya perjanjian

Secara harafiah, ketentuan Pasal 6 UU No. 5/1999 adalah mengenai diskriminasi harga yang disepakati untuk pembeli terhadap suatu barang atau jasa. Dalam hal ini, pihak yang diuntungkan melalui perjanjian tersebut adalah para pesaing dari pembeli. Pihak yang diuntungkan dan pelaku usaha yang didiskriminasikan harus berada dalam hubungan persaingan usaha secara aktual atau potensial.

b. Harga yang berbeda untuk barang dan/ atau jasa yang sama

Diskriminasi selalu berdasarkan prinsip bahwa sesuatu yang diperbandingkan diperlakukan secara tidak sama. Untuk barang dan/atau jasa yang sama ditagih harga yang berbeda. Dalam perjanjian diskriminasi harga, berbagai pembeli membayar harga, yang tidak sama untuk barang dan/atau jasa yang sama.

Ketentuan Pasal 6 UU No. 5/1999 melarang diskriminasi harga yang disepakati oleh pemasok untuk merugikan masing-masing pembeli. Bagi pihak yang terkena diskriminasi, diskriminasi harga menyebabkan kerugian besar, dimana Pihak pemasok melalui strategi seperti itu dapat memaksa pembeli yang terkena diskriminasi tersebut menjadi tersingkir dari pasar, karena harus membayar harga yang

membuat ia tidak dapat bersaing lagi dengan pesaing usaha lain. Ketentuan ini juga melindungi pembeli yang menerima pukulan terberat dari adanya diskriminasi. Pasal 6 UU No. 5/1999 perlu diinterpretasi secara sistematis melalui perbandingan dengan unsur-unsur larangan lain yang termuat dalam Pasal 5 dan 7 UU No. 5/1999.

Ketentuan Pasal 6 UU No. 5/1999 mencakup perjanjian, baik antara pesaing-pesaing yang aktual maupun antara pesaing-pesaing yang potensial, juga kartel klasik, sebagai perjanjian dalam suatu hubungan vertikal antara pemasok dan pembelinya. Tetapi apabila dua pesaing usaha sepakat bahwa mereka akan memperlakukan pembeli tertentu berbeda berkaitan dengan harga, maka yang dapat diterapkan adalah Pasal 5 ayat (1), bukan Pasal 6 UU No. 5/1999, karena kondisi ini dalam hubungan horizontal. Sementara Pasal 6 UU No. 5/1999 didasarkan pada diskriminasi harga yang disepakati dalam hubungan yang vertikal, yaitu perjanjian-perjanjian antara produsen dan agen.<sup>55</sup>

#### **D. Kerangka Pikir dan Pertanyaan Penelitian**

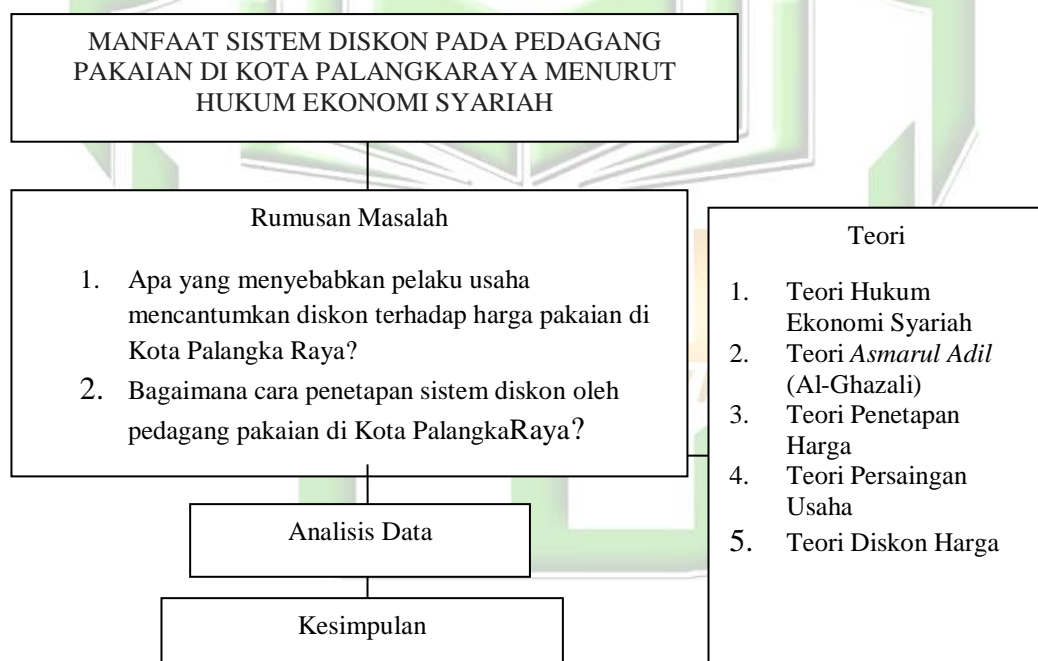
Bisnis pada dasarnya suatu kegiatan yang dilakukan untuk memperoleh keuntungan, banyak strategi yang lakukan perusahaan atau individu dalam mengembangkan bisnisnya, salah satunya menggunakan strategi diskon. Adapun yang digunakan dalam berbisnis banyak sekali dilakukan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dalam menarik konsumen, akan

---

<sup>55</sup>Khaerul Tanjung, Teori dan Praktek Hukum, <http://khaerulhtanjung.blogspot.com/2009/10/diskriminasi-harga-menurut-uu.html> ( Online hari Rabu 26 April 2017 Pukul 20:11 WIB).

tetapi tidak sedikit perusahaan yang menggunakan diskon yang menurut pengamat penulis berdampak pada persaingan usaha, seperti adanya toko-toko besar maupun kecil dengan beragam cara menarik konsumen. Adapun strategi yang sering digunakan oleh penjual adalah dengan menggunakan peran diskon.

Fenomena ini memunculkan pertanyaan, apakah usaha perdagangan tersebut sudah sesuai menurut hukum ekonomi syariah dan hukum persaingan usaha, untuk lebih jelasnya penulis membuat skematiska dalam bentuk bagan dibawah ini:



Berdasarkan kerangka pikir dan bagan penelitian di atas, maka pertanyaan penelitian di sajikan sebagai berikut :

1. Pedoman wawancara untuk pelaku usaha:

a. Penyebabkan pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya.

- 1) Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?
- 2) Apa yang menjadi latar belakang dalam pencantuman diskon di toko Anda?
- 3) Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

b. Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

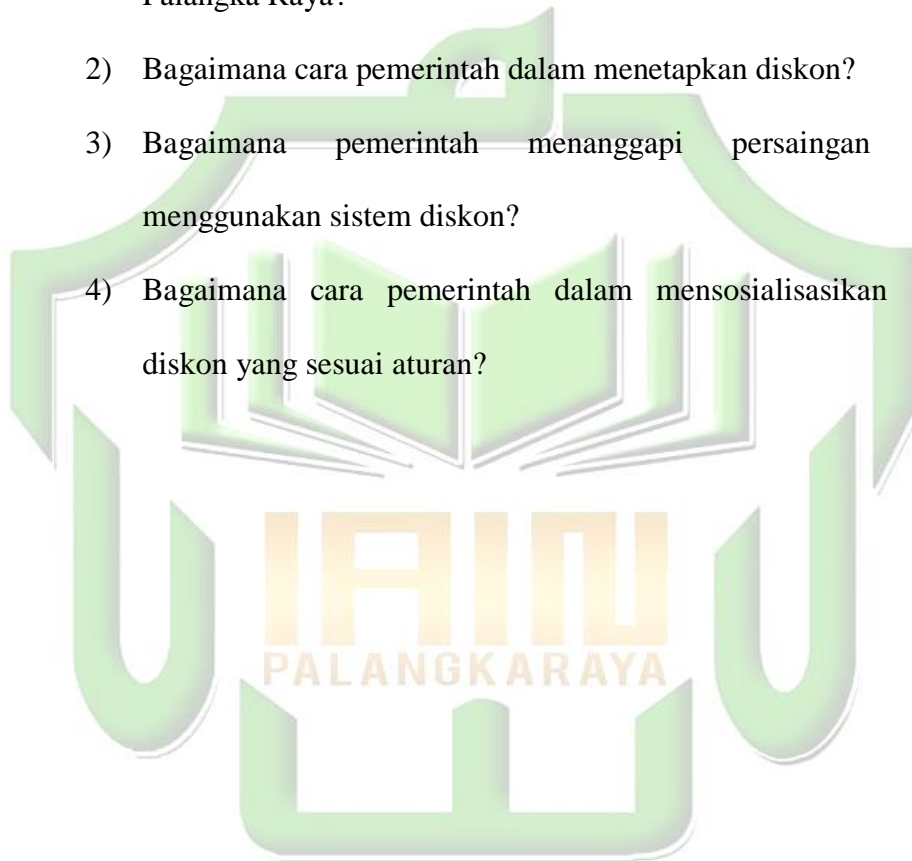
- 1) Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?
- 2) Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?
- 3) Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?
- 4) Apakah anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

2. Pedoman wawancara untuk pemerintah:

a. Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya.

- 1) Bagaimana pandangan pemerintah mengenai sistem diskon yang tidak beraturan pada pelaku usaha?
- 2) Apa yang membuat diskon itu terjadi?

- 3) Bagaimana standar sistem diskon yang diberlakukan pemerintah secara umum?
- b. Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.
  - 1) Apakah ada peraturan mengenai penetapan sistem diskon di Kota Palangka Raya?
  - 2) Bagaimana cara pemerintah dalam menetapkan diskon?
  - 3) Bagaimana pemerintah menanggapi persaingan usaha menggunakan sistem diskon?
  - 4) Bagaimana cara pemerintah dalam mensosialisasikan sistem diskon yang sesuai aturan?



### BAB III

## METODE PENELITIAN

### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian hukum empiris, selain itu juga digunakan pendekatan hukum sosiologis. Menurut Sabian, ada perbedaan mendasar antara penelitian hukum yang normatif (hukum sebagai fakta) dan penelitian hukum sebagai fakta sosial (*socio-legal*) terutama pada langkah-langkah yang dilakukan penelitian yang normatif menekankan pada langkah-langkah spekulatif teoritis pada peristiwa hukum sedangkan langkah-langkah penelitian hukum sebagai fakta sosial (*socio-legal*) yang menekankan pada pentingnya langkah-langkah observasi, pengamatan, dan analitis yang bersifat empiris atau yang lebih dikenal dengan *socio-legal research*.<sup>56</sup>

Untuk menunjang kepentingan data yang digali, maka peneliti juga melakukan pendekatan penelitian kualitatif, untuk menghasilkan data

---

<sup>56</sup>Sabian Utsman, *Metodologi Penelitian Hukum Progresif*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2014, cet 1, h. 2.



deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati.<sup>57</sup> Dari pendekatan penelitian ini diharapkan dapat memperoleh data baik melalui wawancara, dokumentasi, catatan di lapangan dan dokumen-dokumen tertulis lainnya yang diperlukan dalam penelitian.

### **B. Waktu dan Tempat Penelitian**

Waktu yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data penelitian adalah selama dua bulan di mulai dari bulan Mei s.d Juli 2017 setelah mendapat rekomendasi dari IAIN Palangka Raya berupa dikeluarkannya surat ijin penelitian. Adapun tempat penelitian ini di fokuskan pada 6 (enam) toko pakaian yang menjual dagangannya menggunakan cara diskon di Kota Palangka Raya.

### **C. Subjek dan Objek Penelitian**

Subjek Penelitian ini adalah 6(enam) pedagang pakaian di Kota Palangka Raya, dengan kriteria sebagai berikut :

1. Beragam Islam,
2. Bersedia untuk diteliti,
3. Toko sudah berdiri selama 6bulan,
4. Memakai sistem diskon dalam usahanya.

Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah penetapan sistem diskon pada toko pakaian di Kota Palangka Raya. Sedangkan Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagai informan.

---

<sup>57</sup>Uhar Suharsaputra, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung: PT Refika Aditama, 2012, h. 181.

#### **D. Data dan Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data Primer merupakan sumber data yang diperoleh secara langsung dari sumber asli atau pihak pertama, berupa pendapat subjek riset (orang) baik secara individu maupun kelompok, melalui hasil observasi, pengamatan dan dokumentasi. Data dimaksud terdiri dari responden dan dokumentasi.

Responden (subjek): untuk kevalidan data yang didapat maka peneliti menggunakan responden dari para pelaku usaha pakaian yang menggunakan sistem diskon di Kota Palangka Raya, selain itu petugas kantor industri dan perdagangan di Kota Palangka Raya sebagai responden tambahan. Dokumentasi yaitu sebagai bahan tertulis berupa data yang ada di kantor industri dan perdagangan di Kota Palangka Raya.

Data Sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh pihak lain). Data sekunder umumnya berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip (data dokumenter).

#### **E. Metode Pengumpulan Data**

Pengumpulan data menggunakan 3 metode yaitu wawancara, observasi dan dokumentasi. Metode wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan yang diwawancarai (*interviewee*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan

itu.<sup>58</sup>Oleh karena itu metode wawancara digunakan untuk menggali informasi-informasi atau bertukar pikiran tentang ide yang akan diteliti dengan sistem tanya jawab secara langsung dengan responden atau mendengarkan langsung antara dua belah pihak. Digunakannya wawancara langsung kepada subjek diharapkan untuk mendapatkan informasi-informasi dan mengumpulkan data yang terkait dengan rumusan masalah yaitu:

- a. Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya.
- b. Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

Metode observasi atau pengamatan adalah kegiatan keseharian manusia dengan menggunakan pancaindra mata sebagai alat bantu utamanya selain pancaindra lainnya seperti telinga, penciuman, mulut dan kulit. Karena itu, observasi adalah kemampuan seseorang untuk menggunakan pengamatannya melalui hasil kerja pancaindra mata serta dibantu dengan pancaindra lainnya.<sup>59</sup>Dalam melakukan observasi ini peneliti mengamati, mendengarkan, serta berpartisipasi dalam aktivitas pedagang untuk memperoleh data secara sistematis.

---

<sup>58</sup>Lexy J. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya, 1990, h. 135.

<sup>59</sup>M. Burhan Bungin, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group, 2008, h. 115.

Metode dokumentasi yaitu proses mencari suatu data dengan sumber berupa tulisan, gambar, catatan, buku dan dokumen-dokumen yang terkait dengan masalah yang diteliti. Dokumentasi juga merupakan teknik pengumpul data yang bersumber dari dokumen dan catatan-catatan tertulis serta mempelajari secara bersama tentang hal-hal yang berkaitan dengan data yang diperlukan.<sup>60</sup> Terkait dengan metode ini, peneliti melakukan dokumentasi untuk mendapatkan gambar toko pakaian yang menggunakan label diskon serta dokumen-dokumen terkait permasalahan penelitian.

#### **F. Metode Pengabsahan Data**

Keabsahaan data merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk menjamin agar semua data yang diperoleh dan diteliti sesuai dengan apa yang sebenarnya. Jadi untuk menjamin data yang benar dan valid perlu digunakan pengujian terhadap sumber data dengan menggunakan teknik triangulasi.

Seperti yang dikemukakan oleh Moleong bahwa triangulasi adalah teknik pemeriksaan pengabsahan data yang memanfaatkan sesuatu sebagai pembanding terhadap data itu.<sup>61</sup> Didalam studi ini peneliti menggunakan cara sebagai berikut :

1. Membandingkan data hasil pengamatan dengan hasil wawancara.
2. Membandingkan dengan apa yang dikatakan subjek dan informan.
3. Membandingkan hasil wawancara dengan dokumen-dokumen terkait.

---

<sup>60</sup>*Ibid*, Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian...*, 2001, h.

<sup>61</sup>Mardalis, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara, 2004, h. 178.

## G. Metode Analisis Data

Analisis data bermaksud untuk mengorganisasikan data yang terkumpul (*data collection*). Adapun kegunaan analisis data adalah untuk mengatur, mengurutkan dan mengelompokkan, memberi kode, serta mengkategorikan.<sup>62</sup>

Dalam menganalisis data peneliti menggunakan beberapa tahapan yaitu :

1. *Data reduction* atau pengurangan data, yaitu semua data yang terkumpul tersebut dipilih antara yang relevan dan yang tidak relevan. Data yang tidak sesuai ditinggalkan atau tidak dimasukkan didalam laporan penelitian.<sup>63</sup>
2. *Data display* atau penampilan data, yaitu data yang sudah relevan tersebut disaring dan dituangkan dalam Bab IV dan Bab V sebagai laporan yang tersusun secara sistematis, untuk selanjutnya dianalisis berdasarkan kajian teori yang tersedia. Penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk uraian singkat, dengan mendisplaykan data maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.<sup>64</sup>
3. *Conclusion drawing/verification* atau menarik kesimpulan dari penelitian yang dilakukan dengan meneliti hasil penelitian sehingga

---

<sup>62</sup>*Ibid*, Lexy Moleong, *Metodologi Penelitian...*, 2004, h. 78.

<sup>63</sup>Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Alfabeta, 2009, h. 92.

<sup>64</sup>*Ibid*, h. 95.

data yang diambil tidak menyimpang dari data yang diperoleh atau dianalisis.<sup>65</sup>

#### **H. Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari 5 bab, sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan, terdiri dari Latar Belakang, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian.

BAB II : Terdiri dari Penelitian Terdahulu, Kajian Teori, Konsep Penelitian, Kerangka Pikir Serta Pertanyaan Penelitian.

BAB III : Metode penelitian, terdiri dari Jenis dan Pendekatan Penelitian, Waktu dan Tempat Penelitian, Subjek dan objek Penelitian, Data dan Sumber Data, Metode Pengumpulan Data, Pengabsahan Data, Analisis Data, dan Sistematika Penulisan.

BAB IV : Hasil dan Analisis Data meliputi, penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya, dan cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

BAB V : Penutup, terdiri dari Kesimpulan dan Saran.

---

<sup>65</sup>Matthew B. Milles dkk, *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: UI-Press, 1992, h. 19.



## **BAB IV**

### **LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS**

#### **A. Gambaran Umum Kota Palangka Raya**

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu di Kota Palangka Raya. Secara umum Kota Palangka Raya dapat dilihat sebagai sebuah kota yang memiliki 3 (tiga) wajah yaitu wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Kondisi ini memberikan tantangan tersendiri bagi pemerintah Kota Palangka Raya dalam membangun Kota Palangka Raya. Kondisi ini semakin menantang lagi apabila mengingat luas Kota Palangka Raya yang berada pada urutan ke-3 di Indonesia yaitu 2.687,51 Km<sup>2</sup>.

Berikut peneliti memaparkan mengenai gambaran umum Kota Palangka Raya berdasarkan data yang diperoleh. Secara geografis, Kota Palangka Raya terletak pada 113°30' – 140°7' Bujur Timur dan 1°35' - 2°24' Lintang Selatan. Wilayah Administrasi Kota Palangka Raya terdiri atas 5 (lima) wilayah kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Sabangau, Jekan Raya, Bukit Batu dan Rakumpit yang terdiri dari 30 Kelurahan dengan batas-batas sebagai berikut: Sebelah Utara dengan Kabupaten Gunung Mas, Sebelah Timur dengan Kabupaten Gunung Mas Sebelah Selatan dengan Kabupaten Pulang Pisau, Sebelah Barat dengan Kabupaten

Katingan. Kota Palangka Raya mempunyai luas wilayah 2.678, 51 Km<sup>2</sup> (267.851 Ha) dibagi ke dalam 5 (lima) kecamatan, yaitu Kecamatan Pahandut (luas = 117,25 Km<sup>2</sup>), Kecamatan Sabangau (luas = 583,50 Km<sup>2</sup>), Kecamatan Jekan Raya (luas = 352,62 Km<sup>2</sup>), Kecamatan Bukit Batu (luas = 572,00 Km<sup>2</sup>), dan Kecamatan Rakumpit (luas = 1.053,14 Km<sup>2</sup>).<sup>66</sup>

Jumlah penduduk di Kota Palangka Raya pada tahun 2014 ada 252.105 orang, 51,15 % laki-laki dan 48,85% perempuan. Berdasarkan luas wilayah dibanding dengan jumlah penduduk yang ada, Pahandut adalah kecamatan terpadat di Palangka Raya dimana ada 753 orang per Km<sup>2</sup>.

Dari keseluruhan penduduk Kota Palangka Raya, 76,7 % berumur 15 tahun ke atas yang merupakan penduduk usia produktif secara ekonomis. Sebagian besar penduduk (34,57 %) berumur 15 tahun ke atas bekerja di sektor perdagangan, sedangkan pada sektor terkecilnya adalah di sektor listrik, gas, dan air yakni 1,25 %.<sup>67</sup>

#### **B. Gambaran Pedagang Pakaian Yang Menjadi Subjek Penelitian di Kota Palangka Raya**

Lokasi penelitian peneliti di sini ialah Kota Palangka Raya yang mana mengambil 4 lokasi di jalan Halmahera, Sisingamangaraja, Sumatera dan Rajawali dimana menurut peneliti 4 lokasi tersebut sudah mewakili

---

<sup>66</sup> Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, Statistik Palangka Raya 2015, 2015, h. 3.

<sup>67</sup> *Ibid*, h. 49

tempat-tempat lainnya dan juga terletak dilokasi padat penduduk. Subjek yang diambil yaitu pedagang pakaian, baik secara umum ataupun individu.

Dari 4 (empat) lokasi tersebut perdagangan pakaian ini menjual barang dagangannya dari jam 09.00-20.00 WIB. Adapun untuk menarik minat kosumen membeli barang dagangannya, maka para pedagang pakaian ini mencantumkan label diskon pada setiap barang yang mereka pajang di tokonya.

### **C. Hasil Penelitian**

Jumlah pelaku usaha toko pakaian di Kota Palangka Raya sebagai responden untuk di wawancara berjumlah 6 (enam pelaku usaha pakaian) dan 1 unsur pemerintah dari Dinas Industri, Perdagangan dan Koperasi kota Palangka Raya. Hal ini peneliti lakukan karena ke enam pelaku usaha yang di wawancara ini cukup mewakili pelaku usaha pakaian lainnya di Kota Palangka Raya. Berikut ini hasil wawancara pada 6 (enam) pelaku usaha pakaian di Kota Palangka Raya.

Dari data di bawah peneliti menggunakan bahasa lokal yaitu bahasa banjar di karenakan sebagian besar pedagang di kota Palangka Raya merupakan pedatang dari daerah Banjarmasin.

#### **Responden 1**

Nama	: M A (Pemilik Toko)
Umur	: 56 Tahun
Nama Toko	: A F
Alamat	: Jl. Halmahera

**Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada M A sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M A memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko pian ni menggunakan diskon dalam berdagang?*

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?*

Responden, menjawab : *Lumayan ja pang disini ni sekitar 4-5 Tahun olehnya kami ni pindahan jua bakas kebakaran.*

Responden, menjawab : *Sekitar 4-5 Tahun.*

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang pian mencatuman diskon di toko pian ni?*

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?*

Responden, menjawab : *Gasan berinovasi ja nyaman terjual banyak kaya itu nah.*

Responden, menjawab : *Untuk berinovasi supaya terjual banyak.*

Peneliti, bertanya : *Apa alasan pian sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Amunnya barang bagus lawan harga murah itu otomatis pembeli banyak tertarik.*

Responden, menjawab : Karena kalau barang bagus dengan harga murah otomatis pembeli banyak tertarik.

### **Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada M A sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M A memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pian pahami?*

Peneliti, bertanya : Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?

Responden, menjawab : *Diskon itu amun pemahanku nilah seperti potongan harga 20%-50% pokoknya.*

Responden, menjawab : Diskon itu seperti potongan harga seperti 20%-50%.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang pian diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?

Responden, menjawab : *Ada, amunya barang yang kami dapat ni dengan kualitas bagus misalkan nilah dipasar harganya 80.000 lo nah lawan kami 60.000 ja melihat dari kondisi barang yang datang jua.*

Responden, menjawab : Ada, apabila barang yang kami dapat dengan kualitas bagus misalkan dipasar harganya 80.000 maka kami akan jual dengan harga 60.000 melihat dari kondisi barang.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Pasti ada perbedaan, amunnya menggunakan diskon nilah daya tarik pembeli lebih banyak ketimbang yang kada.*

Responden, menjawab : Pasti ada perbedaan, kalau menggunakan diskon daya tarik pembeli lebih banyak, dari pada tidak menggunakan diskon.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?



Responden, menjawab : *saya tidak mengetahui adanya sistem seperti itu, yang saya tahu kalau barangnya di diskon atau lebih murah dari pasaran, otomatis banyak yang laku, selama saya berjualan di sini juga memang tidak ada sosialisasi pemerintah kalau mengadakan penetapan diskon tersebut, biasanya kalau sudah di sini ada berita apa aja otomatis ada yang ngasih tahu saya.*

Responden, menjawab : saya tidak mengetahui adanya sistem seperti itu, yang saya ketahui kalau barang yang di diskon atau lebih murah dari pasaran, otomatis cepat terjual, selama saya berjualan di sini juga memang tidak ada sosialisasi dari pihak pemerintah mengadakan penetapan diskon tersebut, biasanya apabila ada berita demikian maka saya akan diberitahukan.

## **Responden 2**

Nama : M N

Umur : 55 Tahun

Nama Toko : M

Alamat : Jl. Halmahera

## **Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada M N sebagaimana yang

telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M N memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko pian menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?*

Responden, menjawab : *Lawas ai, sebelum toko ini berdiri hampir 30 tahun nah kami sudah mencoba menggunakan diskon ni sekitar 25 tahun.*

Responden, menjawab : *Sebelum toko ini berdiri sekitar 30 tahun kami sudah mencoba menggunakan sistem diskon sekitar 25 tahun.*

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang pian dalam mencatuman diskon?*

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?*

Responden, menjawab : *Olehnya model pakaian ni macam-macam kaya baju Syahrini, Ayu Ting Ting apakah-apakah macam-macam ngarannya, jadi sebelum model pakaian tu kada jaman lagi makanya kami kasih diskon, kadang jua kami memberikan diskon amun pembeli yang membeli ni menukar cukup banyak barang.*

Responden, menjawab : Karena model pakaian berubah-ubah seperti baju Syahrini, Ayu Ting Ting, jadi sebelum model pakaian itu tidak jaman lagi makanya kami memberikan diskon, terkadang kami juga memberikan diskon pada pembeli yang membeli cukup banyak barang.

Peneliti, bertanya : *Apa alasan pian sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Karena amunya menggunakan diskon ni lebih lakas payu.*

Responden, menjawab : Karena kalau menggunakan diskon itu lebih cepat terjual.

### **Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada M N sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M N memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pian pahami?*

Peneliti, bertanya : Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?

Responden, menjawab : *Harga murah lawan untung sedikit atau kada bisa jual modal.*

Responden, menjawab : Harga murah atau untung sedikit atau bisa jual modal.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin pian diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?

Responden, menjawab : *Barang lawas atau kada yang kada modelnya lagi lawan pembeli yang menukar banyak.*

Responden, menjawab : Barang lama atau sudah tidak model lagi pembeli yang membeli cukup banyak barang.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Kalaunya ada diskon ni barang-barang tu cepat laku, amunnya kadada ni kadang 2-4 lembar baju.*

Responden, menjawab : Kalau ada diskon barang cepat terjual, di bandingkan dengan tidak menggunakan diskon hanya 2-4 lembar baju.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

Responden, menjawab : *Nah kada tahu pang lagi selawasan aku di sini sudah berjualan puluhan tahun ini pun kada mengetahuinya ada sistem-sistem seperti itu.*

Responden, menjawab : Tidak tau, saya sudah lama berjualan di tempat ini puluhan tahun ini pun tidak mengetahui ada sistem-sistem seperti itu.

### **Responden 3**

Nama : N L

Umur : 48 Tahun

Nama Toko : F

Alamat : Jl. Halmahera

### **Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada N L sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka N L memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko pian ni menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Ya hampir 12 tahunan.*

Responden, menjawab : Sudah 12 tahun.

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang pian dalam mencatuman diskon di toko?*

Peneliti, bertanya : Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?

Responden, menjawab : *Olehnya kan di daerah ini ni kita kada berjual sendiri, nah apa lagi amun ada diskon tu kawa menarik pengunjung lebih mudah.*

Responden, menjawab : Karena di daerah ini kita tidak berjualan sendiri, apa lagi kalau ada diskon lebih mudah menarik pengunjung.

Peneliti, bertanya : *Apa alasan pian sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Agar pelanggan ni kada bukah ke lain, menukah di wadah kita ja.*



Responden, menjawab : Agar pelanggan tidak ke tempat lain dan hanya membeli di toko kami.

**Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada N L sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka N L memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pahami?*

Peneliti, bertanya : Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?

Responden, menjawab : *Yang Aku pahami ni amunnya ada pengurangan dari harga awal.*

Responden, menjawab : Yang Saya pahami kalau ada pengurangan dari harga awal.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin pahami diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?

Responden, menjawab : *Kadada semua barang sama kita beri diskon sekitar 3000-5000 dan gasan lusinan kayatu jua..*

Responden, menjawab : Tidak ada semua barang sama kita beri diskon 3000-5000 dan untuk lusinan juga seperti itu.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Perbedaannya amun lusinan lebih banyak untungnya dari pada satuan ni kada terlalu untung.*

Responden, menjawab : Perbedaannya kalau lusinan lebih banyak untungnya karena banyak kalau satuan tidak terlalu.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

Responden, menjawab : *Tidak tau. Selawas ini cara yang aku pakai dalam berdagang sebenarnya hanya berdasarkan pengalaman, aku kada tahu-menahu amun soal penetapan diskon ni. Yang ku tau gin amunnya kita menggunakan diskon, maka otomatis pembeli baru akan berdatangan dan pembeli lama akan menjadi langganan, lawan lagi kada pergi ke toko lain, karena di pasar ni bukan hanya aku ja yang jualan kaya ini banyak jua yang lain.*

Responden, menjawab : Tidak mengetahui. Selama ini cara yang saya gunakan dalam berdagang sebenarnya hanya berdasarkan pengalaman, saya tidak tahu-menahu kalau soal penetapan diskon. Yang saya tau apabila kita menggunakan diskon, maka otomatis pembeli baru akan berdatangan dan pembeli lama akan menjadi langganan, dan tentunya tidak akan pergi ke toko lain, karena di pasar bukan hanya saya saja yg jualan seperti ini.

#### **Responden 4**

Nama : A (Pemilik Toko)

Umur : 45 Tahun

Nama Toko : A U

Alamat : Jl. Sisingamangaraja

#### **Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada A sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka A memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lawas toko pian menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Amunnya awas tu kada pang hanyar ja 2 tahun lah.*

Responden, menjawab : Sudah 2 tahun.

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko pian?*

Peneliti, bertanya : Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?

Responden, menjawab : *Karena di daerah inikan daerahnya atau komplek mahasiswa jadi kita ni menyesuaikan dengan lingkungan.*

Responden, menjawab : Karena di daerah ini adalah komplek mahasiswa jadi kita menyesuaikan dengan lingkungan.

Peneliti, bertanya : *Apa alasan sampai pian sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Alasannya tu biar perputaran modal cepat tebulik lawan untunya cepat jua walaupun sedikit.*

Responden, menjawab : Alasannya, supaya perputaran modal dan keuntungan itu cepat walaupun dengan untung sedikit.

**Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada A sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka A memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pahami?*

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?*

Responden, menjawab : *Diskon ni yang ku tahu tu seperti beli 2 gartis 1 atau kaya persenanan,tapi di toko ku ni tidak menggunakan seperti itu kita menggunakan obral yang penting sudah dapat untung 5000.*

Responden, menjawab : *Diskon itu yang saya tau seperti beli 2 gartis 1 atau persenanan, tetapi di toko saya tidak menggunakan seperti itu kita menggunakan obral yang penting sudah untung 5000.*

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang piam diskon?*

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?*

Responden, menjawab : *Kedada pang, semua di diskon ai.*

Responden, menjawab : *Tidak ada, semua barang di beri diskon.*

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Untung tu pasti ada, amunya ada diskon ni pembeli itu lebih banyak tertarik daripada kada diskon sedikit pembelinya.*

Responden, menjawab : Untungnya pasti ada, kalau ada diskon pembeli lebih banyak dari pada tidak ada diberikan diskon sedikit pembelinya.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

Responden, menjawab : *Tidak tau. Aku sorang ja yang menetapkan sistem diskon di toko ni berapa berapa itu gin supaya uang modal cepat berputar lawan lagi barang-barang yang di jual selalu yang ter update (kada ketinggalan zaman), dan aku memang kada handak begitu ingin mengetahui apa memang ada di sistem penetapan diskonnya dari pemerintah, olenya memang tidak ada sedikit pun aku suah mendengar ada penetapan tersebut.*

Responden, menjawab : Tidak mengetahui. Saya sendiri menetapkan sistem diskon supaya agar uang modal cepat berputar dan barang-barang yang di jual selalu yang ter update (tidak ketinggalan zaman), dan saya juga memang tidak begitu ingin mengetahui apa memang ada di sistem penetapan diskonnya dari pemerintah, karena memang tidak ada sedikit pun saya pernah mendengar adanya penetapan tersebut.

#### **Responden 5**

Nama : M

Umur : 22 Tahun

Nama Toko : H B&K

Alamat : Jl. Sumatera

#### **Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada M sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko pian ni menggunakan diskon dalam berusaha?*

Peneliti, bertanya : Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?



Responden, menjawab : *Hanyar ja sekitar 6 bulanan.*

Responden, menjawab : Baru sekitar 6 bulan.

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang dalam pian mencatuman diskon?*

Peneliti, bertanya : Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?

Responden, menjawab : *Olehnya toko kami ni hanyar berdiri jadi gasan memberikan daya tarik serta pemberitahuan kepada pembeli maka dari itu kami mencantumkan diskon tersebut.*

Responden, menjawab : Karena toko kami ini baru berdiri sehingga untuk memberikan daya tarik serta pemberitahuan kepada pembeli untuk datang ke toko kami maka dari itu kami mencantumkan diskon tersebut.

Peneliti, bertanya : *Apa alasan sampai pian sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Biar pembeli tu mengingat bahwa toko kami ni menjual barang dengan harga terjangkau.*

Responden, menjawab : Agar pembeli itu mengingat bahwa toko kami menjual barang dengan harga terjangkau.

**Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada M sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka M memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pahami?*

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?*

Responden, menjawab : *Penetepannya seperti potongan harga dari yang harga awal 150.000 menjadi 100.000 ribu atau 50%-70% yang aku pahami ni lah.*

Responden, menjawab : *Penetepannya seperti potongan harga dari awal 150.000 menjadi 100.000 ribu atau 50%-70% yang saya pahami.*

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin pialan diskon?*

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?*

Responden, menjawab : *Ada beberapa jenis barang yang kada kami kasih diskon dan untuk pelanggan lama kami berikan diskon tertentu.*

Responden, menjawab : Ada beberapa jenis barang yang tidak kami beri diskon dan untuk pelanggan lama kami berikan diskon tertentu.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Pasti ada, amunnya diskon ni sangat berpengaruh gasan menarik pembeli jadi keuntungannya gin berbeda dari yang kada di diskon.*

Responden, menjawab : Tentu ada, karena pengaruh diskon untuk menarik pembeli sehingga pengaruhnya dalam keuntunganpun berbeda dari yang tidak di diskon.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

Responden, menjawab : *Aku kada suah pang mendengar apalagi melihat pengumuman kalau memang ada sistem penetapan tersebut, aku ni hanya berpikir bagaimana mendapatkan pelanggan untuk toko yang baru 6 bulan ini berdiri. Memang keuntungan nya berbeda dengan barang yang di diskon atau tidak ada diskonnya.*

Responden, menjawab : Saya tidak pernah mendengar atau pun melihat pengumuman kalau memang ada sistem penetapan tersebut, saya hanya berpikir bagaimana saya mendapatkan pelanggan untuk toko yang baru 6 bulan ini berdiri. Memang keuntungannya berbeda dengan barang yang di diskon atau tidak ada diskonnnya.

#### **Responden 6**

Nama : N I  
 Umur : 39 Tahun  
 Nama Toko : T X-B  
 Alamat : Jl. Rajawali 1

#### **Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada N I sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka N I memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko pian menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : *Sudah berapa lama toko Anda menggunakan diskon dalam usahanya?*

Responden, menjawab : *Ya, sudah hampir 5 Tahun lah.*

Responden, menjawab : Sudah hampir 5 Tahun.

Peneliti, bertanya : *Apa yang menjadi latar belakang pian dalam mencatuman diskon pada toko?*

Peneliti, bertanya : Apa yang menjadi latar belakang dalam mencatuman diskon di toko Anda?

Responden, menjawab : *Karena kita ketahui di daerah ini ni yang bejual baju sudah banyak banar jadi untuk bersaing kita memakai strategi diskon ni.*

Responden, menjawab : Karena di daerah ini yang kita ketahui penjual pakaian sudah sangat banyak jadi untuk bersaing kita memakai strategi diskon.

Peneliti, bertanya : *Apa alasan pian sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?*

Peneliti, bertanya : Apa alasan sampai sekarang masih menggunakan diskon dalam usahanya?

Responden, menjawab : *Karena barang ni cepat laku kalau di kasih diskon makanya kita terus menggunakan strategi ini.*

Responden, menjawab : Karena barang itu cepat laku kalau diberi diskon makanya kita terus menggunakan strategi ini.

**Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada N I sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka N I memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : *Bagaimana penetapan diskon yang pahami?*

Peneliti, bertanya : Bagaimana penetapan diskon yang Anda pahami?

Responden, menjawab : *Kalau yang aku pahami ni lah barangnya murah amun di diskon kaya apakah caranya lawan pemberiannya.*

Responden, menjawab : Kalau yang saya pahami itu barangnya murah kalau di diskon bagaimanapun caranya atau pemberiannya.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin pialan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada penentuan atau pengecualian pada barang yang ingin di diskon?

Responden, menjawab : *Ada, amun kita ni mengkhusus barang-barang tertentu ja yang akan di diskon.*

Responden, menjawab : Ada, kalau kita mengkhusus barang-barang tertentu saja yang akan di diskon.

Peneliti, bertanya : *Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat pian menggunakan diskon?*

Peneliti, bertanya : Apakah ada perbedaan pendapatan penjualan saat menggunakan diskon?

Responden, menjawab : *Pasti jelas berbedalah, amunya barang yang ada atau diberikan label di diskon cepat habis terjual dari pada kada bediskon.*

Responden, menjawab : Pasti jelas berbeda, kalau barang yang ada atau diberikan label di diskon cepat habis terjual dibandingkan dengan barang yang tidak diberikan label diskon.

Peneliti, bertanya : *Apakah pian mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?*

Peneliti, bertanya : Apakah Anda mengetahui sistem diskon yang diatur oleh pemerintah?

Responden, menjawab : *Aku kada tahu amunnya memang ada penetapan tersebut, selama ini aku baik-baik ja dalam menetapkan diskon, dan kededa jua peneguran dari pihak pemerintah terkait.*

Responden, menjawab : Saya tidak tau kalau memang ada penetapan tersebut, selama ini saya baik-baik saja dalam menetapkan diskon, dan tidak ada peneguran dari pihak pemerintah terkait.

## **Responden 7**



Nama : E H (Dinas Perindustrian dan Perdagangan kota Palangka Raya)

Umur : 55 Tahun

Alamat : Jl. Cilik Riwut km.5

**Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah pertama, diajukan beberapa pertanyaan kepada unsur pemerintah yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka E H memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : Bagaimana pandangan pemerintah mengenai sistem diskon yang tidak beraturan pada pelaku usaha?

Responden, menjawab : Terhadap keadaan diskon yang marak terjadi dipelaku usaha, sebenarnya dari kami tidak terkait mengenai diskon-diskon harga pakaian. Sebagaiman tugas kami di Dinas Perindustrian dan Perdagangan hanya terkait dalam 9 (Sembilan) bahan pokok seperti beras, gula, minyak goreng dan lain-lain.

Peneliti, bertanya : Apa yang membuat diskon itu terjadi?

Responden, menjawab : Diskon terjadi karena pelaku usaha yang menerapkan untuk di diskon. Biasanya pelaku usaha menerapkan

diskon untuk barang-barang tertentu dan juga diskon diterapkan untuk strategi penjualan.

Peneliti, bertanya : Bagaimana standar sistem diskon yang diberlakukan pemerintah secara umum?

Responden, menjawab : Karena memang di dinas tidak ada aturan terkait dengan diskon terhadap harga pakaian maka dengan itu tidak ada standar yang kami berlakukan.

**Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.**

Terkait dengan permasalahan pada rumusan masalah kedua, maka diajukan beberapa pertanyaan kepada unsur pemerintah yaitu Dinas Perindustrian dan Perdagangan sebagaimana yang telah disiapkan dalam pedoman wawancara. Dari beberapa pertanyaan dimaksud, maka E H memberikan jawaban sebagai berikut:

Peneliti, bertanya : Apakah ada peraturan mengenai penetapan sistem diskon di Kota Palangka Raya?

Responden, menjawab : Dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan memang tidak ada mengatur atau menetapkan system diskon pakaian di kota Palangka Raya, maka kamipun tidak ada menetapkan aturan terkait diskon yang di gunakan oleh pedagang pakaiannya tersebut.

Peneliti, bertanya : Bagaimana cara pemerintah dalam menetapkan diskon?

Responden, menjawab : Sebagaimana jawaban Saya sebelumnya bahwa memang tidak ada dasar atau wewenang Dinas Perindustrian dan Perdagangan untuk menetapkan diskon pakaian.

Peneliti, bertanya : Bagaimana pemerintah menanggapi persaingan usaha menggunakan sistem diskon?

Responden, menjawab : Terhadap maraknya diskon-diskon pakaian yang terjadi saat ini, menurut saya pribadi cukup memprihatikan karena tidak semua diskon yang ada merupakan harga yang murah atau kualitas yang bagus maka dari itu sebaiknya diharapkan adanya pengawasan serta aturan.

Peneliti, bertanya : Bagaimana cara pemerintah dalam mensosialisasikan sistem diskon yang sesuai aturan?

Responden, menjawab : Karena memang kami tidak menangani ini maka sosialisasinya pun tidak pernah dibuat. Biasanya untuk bahan pokok kami mensosialisakannya dari pemberitahuan, pengecekan sampai kepenyitaan.

1. Tabel Penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya

No. Urut Responden	Status Responden	Keterangan
--------------------	------------------	------------

1.	M A (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 4-5 Tahun.</li> <li>2. Terjual banyak menggunakan inovasi.</li> <li>3. Daya tarik pembeli</li> </ol>
2.	M N (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 25 Tahun.</li> <li>2. Model lama dan bonus.</li> <li>3. Cepat terjual.</li> </ol>
3.	N L (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 12 Tahun.</li> <li>2. Menarik pengunjung.</li> <li>3. Pelanggan tidak membeli ditoko yan lain.</li> </ol>
4.	A (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 2 Tahun.</li> <li>2. Menyesuaikan lingkungan.</li> <li>3. Modal kembali dengan untung sedikit.</li> </ol>
5.	M (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 6 Bulan.</li> <li>2. Menarik pelanggan.</li> <li>3. Peningkat untuk pengujung yang datang ketoko.</li> </ol>
6.	N I (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 5 Tahun</li> <li>2. Untuk sebagai strategi menarik minat pembeli.</li> <li>3. Agar cepat terjual.</li> </ol>

2. Tabel cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

No. Urut Responden	Status Responden	Keterangan
1.	M A (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sekitar 20%.</li> <li>2. Tergantung jenis, orderan dan kualitas barang.</li> <li>3. Berbeda, kalau ada diskon lebih cepat terjual.</li> <li>4. Tidak mengetahui.</li> </ol>
2.	M N (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Untung sedikit atau jual modal.</li> <li>2. Barang lama atau yang tidak mode lagi.</li> <li>3. Cepat terjual.</li> <li>4. Tidak mengetahui.</li> </ol>
3.	N L (Pemilik Toko)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengurangan dari</li> </ol>

		harga awal. 2. Kisaran 3000-5000 3. Beli banyak lebih banyak untung dari pada beli satuan. 4. Tidak mengetahui.
4.	A (Pemilik Toko)	1. Beli 2 gratis 1 atau persenanan dan yang gunakan obral dengan untung 5000. 2. Tidak ada. 3. Ada, kalau didiskon lebih banyak pembeli. 4. Tidak mengetahui.
5.	M (Pemilik Toko)	1. Seperti harga 150.000 menjadi 100.000 atau 50%-70%. 2. Ada beberapa barang saja yang di diskon. 3. Tentu ada karena pengarus diskon dalam menarik konsumen. 4. Tidak mengetahui
6.	N I (Pemilik Toko)	1. Barang murah. 2. Barang-barang tertentu 3. Barang yang di beri diskon lebih cepat habis terjual. 4. Tidak mengetahui

#### D. Hasil Analisis

##### 1. Analisis penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya

Dalam melakukan analisis terhadap rumusan masalah tentang penyebab pelaku usaha mencantumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya, maka peneliti merangkum pernyataan 6 (enam) responden pedagang pakaian tersebut sebagai berikut:

Menurut M A, ia menggunakan cara diskon dalam usahanya berkisar antara 4-5 Tahun, M N yang telah berdagang selama 30 Tahun dia menggunakan sistem diskon 25 Tahun, N L lamanya menggunakan

cara diskon 12 Tahun, sedangkan A 2 Tahun menggunakan sistem diskon, adapun M menggunakan diskon selama 6 bulan, N I kurang lebih 5 Tahun menggunakan diskon.

Berdasarkan pernyataan para pedagang yang bervariasi memberikan jawaban tentang lamanya jeda waktu mereka menggunakan sistem diskon dalam usaha berdagang pakaian maka hal tersebut sebagai suatu upaya untuk mencari kelebihan dari modal harga barang yang mereka jual. Hal tersebut pada intinya dikatakan bahwa perdagangan adalah berbagai upaya yang dilakukan agar memudahkan terjadinya penjualan dan pembelian jika dilihat dari lamanya masing-masing pedagang yang telah melakukan sistem diskon hal tersebut dapat mendatangkan keuntungan yang lebih banyak khususnya bagi para pedagang.<sup>68</sup>

Adapun latar belakang para pedagang mencantumkan harga diskon pada barang dagangannya, sebagaimana M A supaya barangnya terjual banyak, M N agar barang model lama cepat habis terjual kemudian diganti dengan model yang baru M N bahkan memberikan bonus kepada konsumen yang membeli lebih banyak barang yang ia jual, misalkan *beli 2 gratis 1*, N L menggunakan diskon adalah untuk menarik perhatian pengunjung untuk berbelanja di tokonya, sedangkan A mencatumkan diskon dalam barang dagangannya untuk menarik minat mahasiswa untuk membeli di tokonya, sedangkan M

---

<sup>68</sup> PBES UIIY, *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali pres 2008, h. 259.

yang baru berjualan 6 bulan mencantumkan label diskon pada barang dagangannya adalah untuk tujuan promosi tokonya, sedangkan N I mencantumkan untuk menarik minat pengunjung datang ke tokonya mencantumkan label diskon pada barang dagangnya yang ada di tokonya, mengingat banyaknya pertokoan menjual barang yang serupa di sekitar tokonya.

Berdasarkan latar belakang yang menyebabkan adanya diskon yang dilakukan oleh para pedagang terlihat bahwa memiliki tujuan tertentu yang menurut peneliti semuanya berindikasi pada target mendapatkan keuntungan, hanya saja yang seharusnya dilakukan untuk mencapai kemaslahatan kedua belah pihak. Pola perdagangan diharapkan dapat mendatangkan keuntungan bagi kedua belah pihak asalkan dilakukan dengan kejujuran, keadilan, dalam bingkai ketaqwaan kepada Allah SWT sebagai persyaratan mutlak terwujudnya praktik-praktik perdagangan yang dapat mendatangkan kebaikan secara optimal kepada semua pihak yang terlibat. Hal ini sebagaimana perilaku Rasulullah saw, berpegang pada lima konsep, yaitu: jujur, ikhlas, profesionalisme, silaturahmi dan murah hati.

Pemaknaan jujur dalam melakukan perdagangan menurut pemikiran peneliti adalah tidak ada unsur penipuan di dalam melakukan transaksi sedangkan ikhlas yaitu menerima situasi dan kondisi dengan lapang dada jika konsumen tidak melanjutkan transaksi ataupun pembelian barang setelah dia melihat bahkan melakukan



penambahan dan pengurangan dari harga diskon, namun setelah harga disepakati ternyata jual beli tidak dilaksanakan karena motif dan warna pakaian yang di inginkan tidak sesuai dengan yang di harapkan oleh pembeli. Adapun profesionalisme silaturahmi dan murah hati menurut prespektif peneliti bahwa seorang pedagang harus ahli dalam menarik simpati pembeli sekaligus sebagai ajang pertemuan dan saling mengenal di antara pedagang dan pembeli dalam kontek ini pedagang harus bersikap ramah yang menggambarkan seseorang yang bermurah hati.

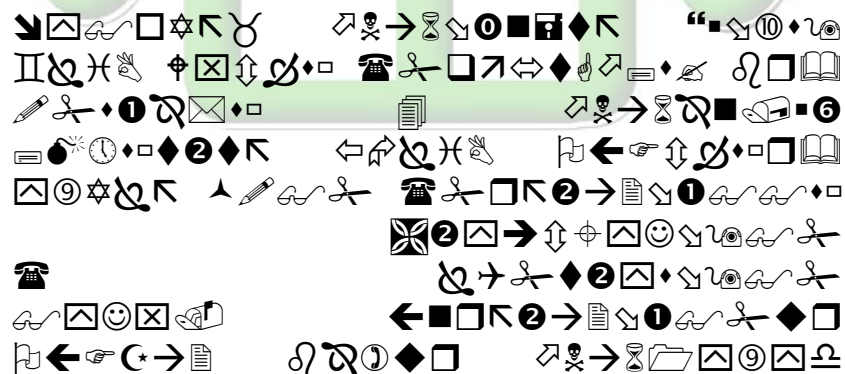
Dalam ajaran Islam sistem perdagangan dapat bermakna pada dua dimensi pokok, yakni *hablum minallah* dan *hablum minannas*. Aspek kehidupan yang bersifat *hablum minallah* menurut fikih Islam dikelompokkan ke dalam masalah mu'amalah, yakni masalah-masalah yang berkenaan dengan hubungan antarmanusia dalam kehidupan bermasyarakat. Perdagangan juga mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi Islam, karena terkaitnya secara langsung dengan sektor riil, sebagaimana makna perdagangan perdagangan dalam Al-Qur'an tidak saja digunakan untuk menunjuk pada aktivitas transaksi barang atau produk tertentu pada kehidupan nyata atau sehari-hari, tetapi juga digunakan untuk menunjuk pada sikap ketaatan seseorang kepada Allah SWT.<sup>69</sup>

---

<sup>69</sup>*Ibid.*, h. 23-24

Selanjutnya perdagangan (*tijarah*) memainkan peranan penting dalam perolehan harta. Sejarah menyaksikan kenyataan bahwa individu dan masyarakat memperoleh kemakmuran melalui perdagangan, oleh karena itu Islam mengakui peranan perdagangan untuk mendapatkan keuntungan. Terdapat banyak ayat Al-Qur'an mengenai perdagangan dan jual beli. Nabi Muhammad SAW pun menyoroti arti penting perdagangan itu.<sup>70</sup> Oleh sebab itu, umat Islam secara kumulatif mencurahkan semua dukungannya kepada ide keberdayaan, kemajuan, dan kecerahan peradaban bisnis dan perdagangan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial, dan berdagang adalah aktivitas yang paling umum dilakukan di pasar dalam upaya menegakkan kepentingan semua pihak, baik individu ataupun kelompok.<sup>71</sup>

Firman Allah SWT tentang anjuran berdagang sebagai berikut:



<sup>70</sup>Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Prenadamedia group, 2012 h. 116.

<sup>71</sup> Mustapa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Media Group, 2006, h. 158.

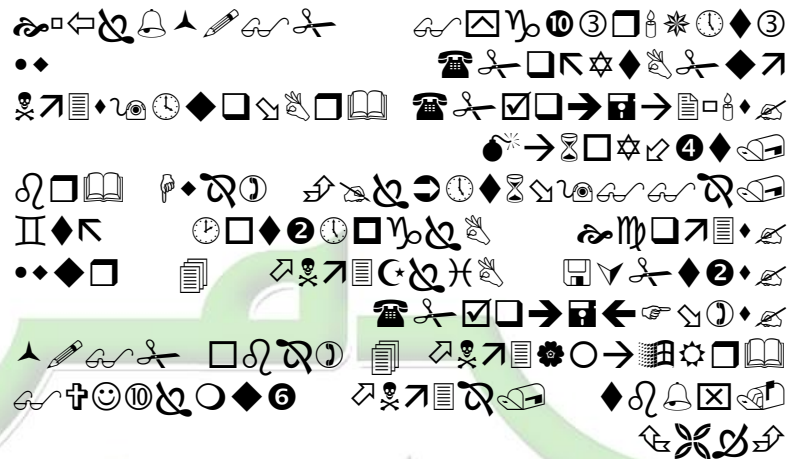
Tafsir Quraish Shihab QS. Al-Baqarah [2]: 198,

Sebelumnya ada di antara kalian yang merasa bersalah jika melakukan perniagaan dan mencari rezeki pada musim haji. Sebenarnya, kalian tidak berdosa melakukan hal itu. Maka bernialah dengan cara-cara yang disyariatkan, carilah karunia dan nikmat Allah. Apabila para haji telah beranjak dari Arafah setelah melakukan wukuf dan mereka tiba di Muzdalifah pada malam Idul Adha, maka hendaknya mereka berzikir kepada Allah di al-Masy'ar al-Harâm, di bukit Muzdalifah. Hendaknya mereka memperbanyak tahlîl (membaca "lâ ilâha illâ Allâh"), talbiyah (membaca "labbayka Allâhumma labbayk", dst.) dan takbîr (membaca "Allâhu Akbar"). Agungkan dan pujilah nama Tuhanmu yang telah memberi hidayah untuk memeluk agama yang benar dan melakukan ibadah haji. Sebelumnya mereka itu berada dalam kesesatan.

Selanjutnya terkait dengan diskon yang dilakukan oleh para pedagang, ternyata di Indonesia telah diaturpula dalam fatwa dewan syariah nasional NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 tentang diskon dalam murabahan poin c menyatakan bahwa dengan adanya diskon timbul permasalahan yakni apakah diskon tersebut menjadi hak penjual (LKS) sehingga harga penjualan kepada pembeli (nasabah) menggunakan harga sebelum diskon, ataukah merupakan hak pembeli (nasabah) sehingga harga penjualan kepada pembeli (nasabah) menggunakan harga setelah diskon.

Jika dicermati praktik diskon yang dilakukan oleh para pedagang cenderung memberikan harga penjualan kepada pembeli setelah melihat adanya label diskon yang terpajang di toko pakaian. Muncul pertanyaan peneliti dengan adanya label diskon tersebut, apakah pemotongan harga barang itu benar dilakukan oleh para pedagang ataukan hanya trik untuk mengelabui pembeli, padahal harga label diskon yang terpajang pada toko pakaian tersebut merupakan harga yang sama, jika label diskon tersebut ternyata memiliki unsur mengelabui, padahal pedagang masih mengambil untung yang berlebih kepada pembeli dari harga modal barang yang iya jual maka cara yang dilakukan pedagang tersebut termasuk dalam kategori memakan hak pembeli melalui metode diskon yang iya tawarkan. Menurut

peneliti jika mengambil keuntungan secara berlebihan maka hal ini dilarang dalam Islam, sebagaimana terdapat pada Firman-Nya:



Artinya :“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perdagangan yang berlaku dengan suka-sama-suka diantara kamu. (QS. An-Nisaa’ [4]: 29).<sup>72</sup>

Tafsir Qurais Shihab QS. An-Nisaa’ [4]: 29 Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kalian mengambil harta orang lain dengan cara tidak benar. Kalian diperbolehkan melakukan perniagaan yang berlaku secara suka sama suka. Jangan menjerumuskan diri kalian dengan melanggar perintah-perintah Tuhan. Jangan pula kalian membunuh orang lain, sebab kalian semua berasal dari satu nafs. Allah selalu melimpahkan rahmat-Nya kepada kalian.

Dari Hakim bin Hizam radhiallahu anhu, dia berkata, Rasulullah shallallahu alaihi wa sallam bersabda, "

<sup>72</sup>Muhammad Sharif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Prenadamedia group, 2012,h. 117-118.

الْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا ، فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا ،  
(وَإِنْ كَتَمَا وَكَذَبَا مُحِقَتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا) (متقف عليه)

"Penjual dan pembeli masih boleh memilih (untuk meneruskan transaksi atau membatalkannya) selama mereka belum berpisah. Jika keduanya jujur dan menjelaskan apa adanya, maka keduanya diberkahi dalam jual belinya. Jika keduanya menyembunyikan (cacat) dan berdusta, maka akan dihapus berkah pada keduanya." (HR. Bukhari, no. 1973, Muslim, no. 1532)

عن عبد الله بن عمر رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله  
التَّاجِرُ الْأَمِينُ الصَّدُوقُ الْمُسْلِمُ مَعَ الشُّهَدَاءِ – وفي «: عليه وسلم  
رواية: مع النبيين و الصديقين و الشهداء – يَوْمَ الْقِيَامَةِ » رواه ابن  
ماجه والحاكم والدارقطني وغيرهم

Dari ‘Abdullah bin ‘Umar *radhiallahu ‘anhu* bahwa Rasulullah *shallallahu ‘alaihi wa sallam* bersabda, “Seorang pedagang muslim yang jujur dan amanah (terpercaya) akan (dikumpulkan) bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat (nant).”<sup>73</sup>

<sup>73</sup> HR Ibnu Majah (no. 2139), al-Hakim (no. 2142) dan ad-Daraquthni (no. 17), dalam sanadnya ada kelemahan, akan tetapi ada hadits lain yang menguatkannya, dari Abu Sa’id al-Khudri *radhiallahu ‘anhu*, HR at-Tirmidzi (no. 1209) dan lain-lain. Oleh karena itu, hadits

Hadis yang agung ini menunjukkan besarnya keutamaan seorang pedagang yang memiliki sifat-sifat ini, karena dia akan dimuliakan dengan keutamaan besar dan kedudukan yang tinggi di sisi Allah *Subhanahu wa Ta'ala*, dengan dikumpulkan bersama para Nabi, orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid pada hari kiamat. Imam ath-Thiibi mengomentari hadis ini dengan mengatakan, “Barangsiapa yang selalu mengutamakan sifat jujur dan amanah, maka dia termasuk golongan orang-orang yang taat (kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala*); dari kalangan orang-orang shiddiq dan orang-orang yang mati syahid, tapi barangsiapa yang selalu memilih sifat dusta dan khianat, maka dia termasuk golongan orang-orang yang durhaka (kepada Allah *Subhanahu wa Ta'ala*); dari kalangan orang-orang yang fasik (buruk/rusak agamanya) atau pelaku maksiat”.<sup>74</sup>

Sebagaimana penjelasan dari ayat di atas bahwa jual beli yang sesuai dengan syariat tidak hanya berdasarkan ijab dan kabul saja tetapi juga dari keridhaan masing-masing pihak. Oleh sebab itu jika dikaitkan dengan jual beli menggunakan label

---

dinyatakan baik sanadnya oleh imam adz-Dzahabi dan syaikh al-Albani (lihat “ash-Shahiihah” no. 3453)

<sup>74</sup> H.Iqbal,dkk “*Syarhu sunan Ibni Majah*”, Jakarta Selatan:Pustaka Azzam, 2005, h. 155.



diskon yang tidak diketahui secara mutlak harga barang yang sebenarnya oleh pembeli dan dia tidak ridho meskipun terjadi Ijab Kabul maka sistem jual beli tersebut tergolong dalam jual beli yang dilarang dalam Islam. Ada unsur yang tersembunyi yang hanya di ketahui oleh penjual sementara pihak pembeli tidak mengetahuinya, hal ini yang diketahui dalam Islam jua beli yang mengandung unsur riba.

Dengan demikian nilai-nilai sebagaimana yang disebutkan dalam sumber Al-Qur'an dan Hadist di atas di jadikan dasar dalam praktik perdagangan yang diatur sedemikian rupa dengan tujuan menghindari tindakan-tindakan yang dapat merugikan sesama manusia. Islam tidak membiarkan begitu saja seseorang yang berdagang sesuka hati untuk mencapai tujuan dan keinginannya dengan menghalalkan segala cara seperti melakukan penipuan, kecurangan, riba dan perbuatan batil lainnya melalui perdagang dalam sistem diskon. Tetapi dalam Islam diberikan suatu batasan atau garis pemisah antara yang boleh dan yang tidak boleh, yang benar dan salah serta yang halal dan yang haram.

Terkait dengan alasan para pedagang yang di wawancara tetap menggunakan label diskon hingga sekarang, sebagaimana di tuturkan M A untuk menarik simpati para pembeli secara berkesinambungan, menurut M N memasang label diskon secara terus menerus agar barang

cepat terjual, adapun N L menyatakan pelanggan agar tidak ke tempat lain, selanjutnya menurut A dengan adanya diskon sepanjang masa agar barang cepat terbeli sehingga permutaran modal cepat berlangsung walaupun keuntungan sedikit, menurut M beralasan menggunakan diskon secara terus menerus untuk mengingatkan kepada pembeli bahwa tokonya menjual barang pakaian yang terjangkau harganya, N I strategi diskon terus menerus agar barangnya cepat laku.

Dari berbagai pandangan para pedagang tentang alasan mereka menggunakan label diskon hingga penelitian ini dilakukan, dikaitkan dengan teori *Asmarul Adil* Al-Ghazali yang menyuguhkan pembahasan terperinci tentang peranan dan signifikansi aktifitas perdagangan yang dilakukan dengan sukarela maka alasan para pedagang tersebut harus dikaji secara mendalam. Artinya para pedagang tidak seharusnya melakukan diskon sepanjang masa untuk menarik minat para pembeli, alasan peneliti menyatakan demikian, jika masyarakat membutuhkan baju dan ingin membelinya tidak harus karena adanya label diskon melainkan secara alami jika membutuhkan baju baru maka masyarakat akan memenuhi keperluannya dengan membeli atau menyerahkan uangnya untuk dipertukarkan dengan baju yang dia inginkan. Hal ini sebagaimana yang diterangkan oleh Al-Ghazali yang terjadi pada tukang kayu yang membutuhkan makanan dengan menawarkan alat-alat kayu miliknya jika pemilik makanan

membutuhkan kayu dan petani membutuhkan makanan maka terjadilah tukar menukar (jual beli) kepentinganya masing-masing.

Maksudnya jika dikaitkan dengan pedagang dalam bahasan ini maka tidak perlu adanya pemasangan label diskon apabila masyarakat membutuhkan baju tentu mereka akan membelinya, sedangkan adanya pemasangan label diskon menurut percematan peneliti yang mendapatkan informasi dari para pedagang yang tidak menggunakan label diskon maka diskon sepanjang masa itu adalah strategi tipuan untuk menari pembeli lebih banyak semetara harga barang yang dijual sesungguhnya tidak ada pengurangan harga. Lebih Injut menurut Al-Ghazali menyatakan istilah “mutualitas” dalam perdagangan ekonomi yang mengharuskan spesialisasi dan pembagian kerja menurut daerah dan sumber daya. Selanjutnya ia menyadari bahwa kegiatan perdagangan memberikan nilai tambah terhadap barang-barang dapat dijangkau pada waktu dan tempat yang tepat. Didorong oleh kepentingan pribadi orang-orang, pertukaran menyebabkan timbulnya perantara-perantara yang mencari laba, yakni pedagang. Dari pernyataan Ghazali di atas menurut peneliti bahwa pada dasarnya antara pedagang dan pembeli, keduanya saling memerlukan yakni pedagang memerlukan pembeli agar barang dagangnya laku, semetara pembeli memerlukan pedagang untuk memenuhi kepentingan hidupnya dengan demikian pedagang tidak perlu menggunakan trik diskon untuk memancing para pembeli datang ke tokonya karena hal

tersebut lebih cenderung merugikan pembeli apabila barang yang di diskon tidak sesuai dengan potongan harga yang di janjikan. Dalam hal ini peneliti mengutip pandangan Al-Ghazali, Ia memperlihatkan pemahaman yang baik mengenai interaksi permintaan dan penawaran dan juga mengenai peran laba sebagai bagian dari skema yang sudah dirancang secara ilahiah. Ia bahkan memberikan kode etik yang dirumuskan dengan baik bagi masyarakat bisnis.<sup>75</sup> Contoh berdagang tanpa diskon modal Rp 100.000 dijual 150.000, lantas dari harga yang ditetapkan tersebut, akan terjadi khiyar atau memilih dari pihak pembeli apakah mau melanjutkan transaksi atau membatalkannya.

Selanjutnya menurut Al-Ghazali perlunya negara dan agama sebagai tiang-tiang yang tidak dapat dipisahkan dari sebuah masyarakat yang teratur. Agama adalah fondasinya dan penguasa yang mewakili negara adalah penyebar dan perlindungannya, bila salah dari tiang ini lemah, masyarakat akan ambruk.<sup>76</sup>

Mencermati pendapat Al-Ghazali ini bahwa perlu adanya pengawasan atau control dari Negara dalam hal ini Dinas Perdagangan Kota Palangka Raya untuk mencari tau tentang praktik label diskon yang dilakukan oleh para pedagang sebagai kontrol sosial agar tidak melakukan pembodohan terhadap masyarakat (konsumen).

## **2. Analisis cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya**

---

<sup>75</sup>*Ibid*, Adiwarman Azwar Karim, h. 324-325

<sup>76</sup>*Ibid*, Adiwarman Azwar Karim, h. 340

Dalam melakukan analisis terhadap rumusan masalah tentang cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya, maka peneliti merangkum pernyataan 6 (enam) responden pedagang pakaian tersebut sebagai berikut:

Menurut M A yang dimaksud diskon adalah potongan harga seperti 20%-50%, berbeda dengan M N yang dimaksud dengan diskon menurutnya ialah harga murah atau untung sedikit, sedangkan N L memahami tentang disko, pengurangan dari harga awal yang dicantumkan, berbeda dengan A dimaksud diskon seperti beli 2 gratis 1 atau persenan dan digunakan oleh A seperti obral dengan untung yang didapat tidak kurang dari 5000, sedangkan M berpendapat bahwa diskon itu seperti 50%-70%, dan menurut N I diskon, barang yang dijual dengan harga murah dari toko yang lain.

Dari beberapa penjelasan para pedagang tentang pengertian diskon yang berbeda beda sebagaimana mereka jelaskan di atas, jika dihubungkan dengan pandangan Erry Fitrya mengungkapkan bahwa diskon adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi. Sistem diskon sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya karena dengan adanya diskon atau potongan harga sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan

barang yang dibutuhkan.<sup>77</sup> Dari pendapat Erry di atas, maka yang sesuai dengan pendapat responden yaitu M N, dan A.

Adapun tujuan diadakannya diskon menurut Nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini yaitu mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan, pembelian dapat dipusatkan perhatiannya pada penjual, sehingga hal ini dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan, selain itu diskon merupakan sales service yang dapat menarik terjadinya transaksi pembelian.<sup>78</sup>

Dari pandangan Nitisemito ini ada 2 orang pedagang yang memberikan penjelasan bahwa tujuan mereka melakukan diskon adalah untuk mencari untung dengan bertambahnya pelanggan. Selain diskon memiliki tujuan tertentu dari para pedagang, faktor penyebab terjadinya diskon juga cukup menarik untuk dicermati sebagaimana pandangan Bukhari Alma, bahwa dilakukan pemberian potongan harga kepada konsumen, antara lain: konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan, pembelian dalam jumlah besar.<sup>79</sup>

---

<sup>77</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon*, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 14-15.

<sup>78</sup>Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar : Ntp Press, 2005, h. 90.

<sup>79</sup>Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta, 2000, h. 132.

Adapun Djasmin Saladin menyatakan bahwa alasan pemotongan harga pemotongan harga, yaitu: kelebihan kapasitas, merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya persaingan.<sup>80</sup>

Dari dua definisi di atas dapat diambil pemahaman dari pemikiran Bukhari Alma yaitu yang dimaksud dengan konsumen membayar lebih cepat dari waktu yang telah ditentukan, artinya dengan adanya diskon harga barang menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen untuk membelinya dengan harga cash, selanjutnya kemungkinan lain dari kosumen melakukan pembelian dalam jumlah besar atau berlebih sebagaimana pernyataan A yang memberlakukan diskon dengan memasang label beli 2 gratis 1. Dalam pencematan peneliti sistem diskon yang dilakukan oleh pedagang A dengan menuliskan label beli 2 gratis 1 adalah hampir menyerupai pemikiran pedagang M N meskipun untung sedikit tetapi barang cepat laris misalkan dalam sehari dia menjual 10 potong pakaian dibandingkan dengan harga tinggi tetapi terjual 1 potong dalam sehari atau tidak ada terjual sama sekali.

Adapun jika mencermati Djasmin Saladin tentang pemotongan diskon karena kelebihan kapasitas, hal ini ada kemungkinan dengan dimaksud bahwa karena barangnya banyak minat pembeli tidak ada sehingga harga barang harus diturunkan (diskon). Hal serupa juga dapat terjadi mana kala merosotnya bagian pasar akibat makin ketatnya

---

<sup>80</sup>Djasmin Saladin, Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian”, Bandung : Linda Karya,2003, h. 151.



persaingan, hal ini bisa berarti karena banyaknya masyarakat berubah profesi menjadi pedagang baju sehingga terjadilah pesaingan harga barang.

M A dalam penentuan barang yang di diskon di kategorikan dengan kualitas barang, sedangkan M N pengecualian dan penentuan barang tergantung dengan model, berbeda dengan N L tidak ada pengecualian atau semua barang diberi diskon 3000-5000, sedangkan A berpendapat sama dengan N L yaitu tidak ada penentuan atau pengecualian barang yang ingin di diskon, selanjutnya menurut M hanya ada beberapa barang yang diberikan label diskon, sedangkan menurut N I hanya ada barang-barang tertentu yang dikhususkan diberi diskon.

N L dengan A memiliki kesamaan pemikiran bahwa tidak ada pengecualian barang yang didiskon melainkan semuanya mendapatkan potongan sedangkan M dengan N I hanya barang-barang tertentu saja yg terkena diskon. Dari praktik diskon yang dilakukan 6 responden di atas jika dikaitkan dalam hukum ekonomi syariah, apakah sebagian barang ataupun semua barang kena diskon, pada intinya Hukum jual beli diskon adalah diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan

mudharat kepada orang lain, dan lain sebagainya.<sup>81</sup> Seperti yang terdapat pada dalil berikut ini:

Firman Allah QS. Al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu....”

Tafsir Quraish Shihab QS. Al-Ma'idah [5]: 1 (hidangan)

Pendahuluan: Madaniyyah, 120 ayat ~ Surat al-Mâ'idah termasuk kelompok surat Madaniyyah. Surat ini berisikan 120 ayat, dan merupakan surat yang terakhir kali turun. Dalam surat ini terdapat berbagai hukum mengenai kewajiban memenuhi janji secara umum, baik janji antara hamba dengan Tuhannya maupun janji antar sesama manusia.

Dari pemahaman Qur'an surat Al-Ma'idah ayat 1 berserta penafir Quraish Shihab, dihubungkan dengan sistem diskon dalam perdagangan, maka potongan harga (diskon) merupakan pengurangan harga yang diberikan oleh penjual kepada pembeli sebagai penghargaan atas aktivitas tertentu dari pembeli yang menyenangkan bagi penjual. Umumnya potongan harga ini diwujudkan dalam bentuk tunai ataupun barang dan di maksudkan untuk menarik konsumen. Menurut peneliti bahwa pada faktanya di kalangan pedagang yang melakukan penjual barang dagangannya, ada yang melakukan

---

<sup>81</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon*, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 27-28.

pemotongan harga dengan memasang label pada barang dagangannya dan ada pula pedagang yang melakukan pemotongan harga secara lisan. Selain itu bagi pedagang besar atau grosir melakukan potongan harga yang ditawarkan oleh penjual untuk mendorong konsumen agar bersedia membeli dalam jumlah yang lebih besar, atau bersedia memusatkan pembeliannya pada penjual tersebut sehingga mampu meningkatkan volume penjualan secara keseluruhan. Misalnya seorang pembeli membeli produk paling sedikit 10 unit, maka diberi potongan 5% dan kalau pembeliannya kurang dari 10 unit tidak mendapat potongan.

Selanjutnya ada pula diskon musiman seperti pada hari-hari besar keagamaan (hari raya idul fitri, natal dan tahun baru), fenomena diskon musiman ini merupakan potongan harga yang diberikan kepada pembeli untuk melakukan pembelian di luar musim tertentu, contoh pembeli yang membeli baju menjelang perayaan hari raya idul fitri, natal dan tahun baru dimana harga barang di beberapa pertokoan besar antara lain hypermart dan barata dari 20%, 30% dan 50%.

Fakta yang terakhir tentang jual beli diskon di sini, tidak karena adanya label diskon yang dipajang oleh pedagang dan tidak pula karena diskon kuantitas yakni membeli dalam jumlah yang banyak, akan tetapi diskon ini sifatnya incidental karena terjadi tawar menawar harga antar konsumen dan pedagang yaitu, manakala pedagang menawarkan harga barang Rp.150.000, kemudian pembeli

menurunkan harganya menjadi Rp.100.000 selanjutnya penjual memotong harganya menjadi Rp.125.000 setelah itu terjadi kesepakatan antara pembeli dengan pedagang terjadi transaksi maka diskon (pengurangan harga) pada saat proses berinteraksi dalam jual beli ini menurut peneliti di benarkan dalam hukum ekonomi syariah karena telah terjadi kesepakatan dan suka sama suka serta tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen dan terjadi akad jual beli sebagai mana maksud Qur'an Al-Ma'idah ayat 1 di atas.

Selain ulasan di atas maka untuk menguatkan argumetasi dalam pembahasan yang membolehkan jual beli diskon pada intinya adalah adanya keterbukaan antara penjual dan pembeli kemudian muncul kesepakatan untuk melangsungkan terjadinya jual beli sebagaimana kaidah fiqh yang menyatakan,

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, segala bentuk mu’amalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

Dalam kaidah lain,

أَيْنَمَا وَجَدَتِ الْمَصْلَحَةُ فَتَمَّ حُكْمُ اللَّهِ.

“Di mana terdapat kemaslahatan, di sana terdapat hukum Allah.”

Dari ke 2 kaidah di atas dihubungkan dengan praktik jual beli yang ada pemotongan harga secara transparan sebagaimana yang digambarkan tawar-menawar harga di atas maka dalam ranah hukum ekonomi syariah jual beli diskon tersebut di bolehkan, kecuali yang menggunakan label diskon menurut peneliti masih diragukan keabsahannya, mengapa demikian peneliti nyatakan, karena transparansinya belum di yakini kebenarannya oleh karena itu. Terkait dengan pengaruh dalam penggunaan label diskon menurut M A daya tarik pembeli lebih banyak dari pada tidak menggunakan label diskon, sedangkan M N pun demikian bahwa apabila barang dicantumkan label diskon maka akan cepat terjual, selanjutnya menurut N L apabila diberi diskon lebih banyak untung apabila pembeli membeli barang dengan lusinan, menurut A apabila terdapat label diskon pembeli lebih banyak dari pada tidak dicantumkan label diskon, selanjutnya menurut M diskon sangat berpengaruh dalam menarik perhatian pembeli, dan menurut N I kalau barang yang dicantumkan label diskon lebih cepat habis terjual.

Maka menurut peneliti para pedagang pakaian ini harus memahami betul mana diskon yang di bolehkan dalam Islam dan mana diskon yang tidak di bolehkan dalam Islam.

Selanjutnya terkait pengetahuan penjual tentang sistem persaingan usaha yang diatur oleh pemerintah, ke 6 (enam) responden menjawab mereka tidak mengetahui adanya sistem seperti itu selama

mereka berjualan di Palangka Raya, serta tidak ada sosialisasi dari pihak pemerintah setempat terkait tentang penetapan diskon, selanjutnya penggunaan diskon dalam berdagang sebenarnya hanya berdasarkan pengalaman mereka agar para konsumen datang berkunjung kepada toko yang memberlakukan diskon, dari gambaran tentang ungkapan para pedagang pakaian di beberapa pedagang pakaian di Kota Palangka Raya yang peneliti wawancara di hubungkan dengan definisi diskon yang menunjukan makna adalah potongan harga yang diberikan kepada pembeli dengan harga yang telah ditetapkan yang biasanya merupakan strategi dalam promosi yang sering digunakan oleh penjual dalam meningkatkan penjualannya agar sangat menarik minat pembeli untuk mendapatkan barang yang dibutuhkan,<sup>82</sup> selain itu kotler menambahkan bahwa diskon dapat terjadi karena pembelian di luar musim<sup>83</sup>, dalam hal ini jika dihubungkan dengan hasil penelitian ini bahwa diskon yang sering terjadi umumnya oleh para pedagang pakaian di beberapa pertokoan di kota Palangka Raya yaitu pada saat musim hari idul fitri, natal dan tahun baru.

Adapun tujuan pemasangan label diskon oleh para pedagang pada intinya untuk menarik minat pembeli yang lebih banyak dan untuk mendapatkan keuntungan yang banyak hal ini memiliki kesamaan dengan konsep Nitisemito yang dikutip oleh Arif Isnaini, bahwa

---

<sup>82</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks, 2007, h. 485.

<sup>83</sup>Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta: PT. Indeks, 2007, h. 485.

diskon bertujuan untuk mendorong pembeli untuk membeli dalam jumlah yang besar sehingga volume penjualan diharapkan akan bisa naik. pemberian potongan harga akan berdampak terhadap konsumen, terutama dalam pola pembelian konsumen yang akhirnya juga berdampak terhadap volume penjualan yang diperoleh perusahaan, selain itu untuk memfokuskan perhatian para konsumen kepada para penjual pakaian sehingga dapat menambah atau mempertahankan langganan penjual yang bersangkutan.<sup>84</sup>

Sedangkan menurut hukum ekonomi syariah, jual beli diskon diperbolehkan selama tidak membawa kepada hal yang diharamkan seperti penipuan kepada konsumen, menimbulkan mudharat kepada orang lain.<sup>85</sup> Adapun dalil yang relepan dalam praktek diskon ini sebagaimana firman Allah QS. al-Ma'idah [5]: 1:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ ...

“Hai orang yang beriman! Penuhilah akad-akad itu....”

Tafsir Quraish Shihab QS. al-Ma'idah [5]: 1 (hidangan)

Pendahuluan: Madaniyyah, 120 ayat ~ Surat al-Mâ'idah

termasuk kelompok surat Madaniyyah. Surat ini berisikan

120 ayat, dan merupakan surat yang terakhir kali turun.

Dalam surat ini terdapat berbagai hukum mengenai

<sup>84</sup>Arif Isnaini, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar : Ntp Press, 2005, h. 90.

<sup>85</sup>Erry Fitrya Primadhany, *Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon*, Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari'ah Fakultas Syari'ah, Malang: Universitas Islam Negeri Maulan Malik Ibrahim Malang, 2012, h. 27-28.



kewajiban memenuhi janji secara umum, baik janji antara hamba dengan Tuhannya maupun janji antar sesama manusia.

Adapun jika ada label diskon pakaian beli 2 gratis 1 maka diskon seperti ini maka diskon seperti ini dilarang dalam hukum ekonomi syariah , karena bertentangan dengan hadis Ibn Mas'ud menuturkan bahwa Nabi saw pernah bersabda:

« وَاحِدَةٌ صَفْقَةٍ فِي صَفْقَتَيْنِ عَنْ رَسُولِ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ »

Rasulullah saw melarang dua transaksi dalam satu akad (HR. Ahmad, al-Bazar dan ath-Thabrani). Makna shafqatayn fī shafqatin wāhidah adalah wujūd ‘aqdayn fī ‘aqdin wāhidin (adanya dua akad dalam satu akad). Penggunaan dua akad dalam satu transaksi sama halnya dengan bai'atayn fī bai'ah (dua transaksi jual beli dalam satu jual beli) dalam hadits dijelaskan bahwa:

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعَتَيْنِ فِي بَيْعَةٍ

,Rasulullah SAW telah melarang dua jual beli dalam satu transaksi jual beli. (HR. Ahmad dan an-Nasa'i. Hadits ini shahih menurut at-Tirmidzi dan Ibn Hibban).

Seorang muslim tidak boleh melangsungkan dua jual beli dalam satu akad atau dua akad dalam satu transaksi, namun ia harus melangsungkan keduanya sendiri-sendiri karena jika dilakukan bersamaan maka terdapat ketidakjelasan yang membuat

orang muslim lainnya tersakiti, atau memakan hartanya dengan tidak benar.<sup>86</sup>

Jika dicermati bahasan di atas, terlihat terjadi kontradiktif dalam hukum ekonomi syariah yakni di satu sisi dibolehkan terjadinya diskon semetara di sisi yang lain melarang adanya diskon. Hal ini peneliti ungkapkan bahwa yang membolehkan adanya diskon karena tidak ada embel-embel penambahan barang sebagai contoh beli 2 gratis 1. Kondisi yang demikian perintah awalnya membolehkan dan di sisi lain melarangnya dalam praktik muamalat terdapat kaidah ushul fiqh, dari kaidah tersebut kembali peneliti tegaskan bahwa diskon harga barang dengan adanya embel-embel tidak di bolehkan.

الأَصْلُ فِي الْمُعَامَلَاتِ الْإِبَاحَةُ إِلَّا أَنْ يَدُلَّ دَلِيلٌ عَلَى تَحْرِيمِهَا.

“Pada dasarnya, segala bentuk mu’amalat boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya.”

أَيْنَمَا وَجَدْتَ الْمَصْلَحَةَ فَتَمَّ حُكْمُ اللَّهِ.

“Di mana terdapat kemaslahatan, di sana terdapat hukum Allah.”

Analisis terakhir tentang ketidaktahuan para pedagang terhadap boleh tidaknya sistem diskon dalam perdagang pakaian, maka

---

<sup>86</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah (Hukum Ekonomi, Bisnis dan Sosial)*, Surabaya : Putra Media Nusantara, 2010. h.41.

menurut peneliti selama para pedagang pakaian yang menjual dagangannya tidak mengakibatkan kerugian pihak konsumen, atau praktek monopoli persaingan usaha yang tidak sehat maka hal tersebut dapat dibenarkan begitu pula sebaliknya. Hal ini sebagaimana UU No 5 tahun 1999 pasal 6 “Pelaku usaha dilarang membuat perjanjian yang mengakibatkan pembeli yang satu harus membayar dengan harga yang berbeda dari harga yang harus dibayar oleh pembeli lain untuk barang dan/atau jasa yang sama”. Berdasarkan isi Pasal di atas, maka ada dua unsur pokok, yaitu: Adanya perjanjian yang mengandung maksud adanya larangan pada pasal 6 diskriminasi harga yang disepakati untuk pembeli terhadap suatu barang atau jasa. Dalam hal ini, pihak yang diuntungkan melalui perjanjian tersebut adalah para pesaing dari pembeli. Pihak yang diuntungkan dan pelaku usaha yang didiskriminasikan harus berada dalam hubungan persaingan usaha secara aktual atau potensial. Selanjutnya terhadap harga yang berbeda untuk barang/atau jasa yang sama adalah diskriminasi selalu berdasarkan prinsip bahwa sesuatu yang diperbandingkan diperlakukan secara tidak sama. Untuk barang dan/atau jasa yang sama ditagih harga yang berbeda. Dalam perjanjian diskriminasi harga, berbagai pembeli membayar harga, yang tidak sama untuk barang dan/atau jasa yang sama. Intinya ketentuan Pasal 6 UU No. 5/1999 melarang diskriminasi harga yang disepakati oleh pemasok untuk merugikan masing-masing pembeli. Bagi pihak yang terkena

diskriminasi, diskriminasi harga menyebabkan kerugian besar, dimana Pihak pemasok melalui strategi seperti itu dapat memaksa pembeli yang terkena diskriminasi tersebut menjadi tersingkir dari pasar, karena harus membayar harga yang membuat ia tidak dapat bersaing lagi dengan pesaing usaha lain. Ketentuan ini juga melindungi pembeli yang menerima pukulan terberat dari adanya diskriminasi. Pasal 6 UU No. 5/1999 perlu diinterpretasi secara sistematis melalui perbandingan dengan unsur-unsur larangan lain yang termuat dalam Pasal 5 dan 7 UU No. 5/1999.

Berdasarkan analisis di atas maka para pedagang pakaian harus banyak menggali pengetahuan tentang boleh atau tidaknya menjual barang yang menggunakan label diskon dalam perspektif hukum ekonomi syariah hal ini peneliti landaskan kedalam ranah ekonomi syariah untuk menghindari hal-hal yang merugikan pihak konsumen antara lain adanya unsur gharor (penipuan) dalam praktik diskon harga barang yang mereka jual dan adanya unsur riba yang berlebihan memakan hak orang lain dengan cara yang tidak halal.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

1. Penyebab pelaku usaha mencatumkan diskon terhadap harga pakaian di Kota Palangka Raya disebabkan untuk menarik minat pembeli, memperoleh keuntungan lebih banyak, sebagai strategi mempromosi, serta untuk memperbaharui model-model pakaian sebelumnya.
2. Cara penetapan sistem diskon oleh pedagang pakaian di Kota Palangka Raya dengan kisaran 20%-70%, membeli lebih dari 1 pakaian, tergantung barang yang dibeli hanya berlaku pada pembeli lama dan tergantung kategori jenis barang.

#### **B. Saran**

Adapun saran dari peneliti ajukan sebagai bentuk partisipasi dan kepedulian penulis terhadap peran pemerintah daerah terhadap sistem diskon pada pedagang pakaian di Kota Palangka Raya.

1. Sebagai pemerintah perlu adanya pengawasan serta menetapkan sistem diskon yang sewajarnya agar terciptanya kestabilan pasar sehingga memudahkan penjual untuk menjalankan bisnis yang sesuai aturan.
2. Peran pemerintah selaku pembuat aturan sudah sepatutnya membuat batasan diskon untuk penjual karena sangat bermanfaat bagi pembeli dan konsumen yang tidak begitu memahami sistem pasar dan agar tidak merasa dirugikan karena sudah mengetahui penetapan sistem diskon sudah sesuai dengan aturan harga pasar yang sebenarnya.

120

### DAFTAR PUSTAKA

#### A. BUKU

Ahmad Mustaq, 2001, *Business Ethics in Islamic*, Pustaka, Al-kausar.

Alma, Bukhari, 2000, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Bandung: Alfabeta.

Alma, Buchari, 1994, *Ajaran Islam dalam Bisnis*, Bandung: Al- Fabet.

Atmasasmita, Romli, 2000 *Persaingan Usaha dan Hukum yang mengaturnya di Indonesia*, Jakarta: ELIPS Departemen Kehakiman Republik Indonesia.

Bungin, Burhan, 2008, *Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial Lainnya*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Chaudhry, Muhammad Sharif, 2012, *Sistem Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Prenadamedia group.

Fauzia, Ika Yunia, 2013, *Etika Bisnis dalam Islam*, Jakarta: Kencana.

- Fuady, Munir, 1999, *Hukum Antimonopoli Menyongsong Era Persaingan Sehat*, Bandung:PT. Citra Aditya Bakti.
- Gie, Kwik Kian, 1998, Bermimpi menjadi konglomerat-konglomerat Indonesia , Permasalahan dan sepak terjangnya, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Hartono,Sri Rejeki, 2010, *Kamus Hukum Ekonomi*, Bogor: Ghalia Indonesia.
- Hermansyah, 2008, *Pokok-pokok Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Prenada Media Grup.
- Ibrahim, Johnny, 2007, *Hukum Persaingan Usaha: Filosofi, teori dan implikasi penerapannya di Indonesia*, Malang: Bayu Media Publishing.
- Iqbal,dkk “Syarhu sunan Ibni Majah”, Jakarta Selatan:Pustaka Azzam, 2005, h. 155.
- Isnaini, Arif, 2005, *Model dan Strategi Pemasaran*, Makassar : Ntp Press.
- Juwana, Hikmahanto, 1999, *Sekaligus Tentang Hukum Persaingan dan UU No.5 Tahun 1999*, Depok: Jurnal Magister Hukum 1.
- Kagramanto, L. Budi, 2008, *Mengenal Hukum Persaingan Usaha: Berdasarkan Undang- Undang Nomor 5 Tahun 1999*, Surabaya: Srikandi.
- Karim, 2004, Adiwarmarman Azwar, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali Pers.
- Kotler, Philip, 2007, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Penerbit PT. Prenhallindo.
- Mardalis, 2004, *Metode Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Mila, 2011, *Pembelajaran Bahasa Indonesia Untuk Perguruan Tinggi*, Yogyakarta: Kanwa Publisher.
- Milles, Matthew B. dkk, 1992 *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: UI-Press.
- Moleong , Lexy J.,1990, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung : PT Remaja Rosdakarya.
- Muhammad, 2004, *Ekonomi mikro dalam perspektif islam*, Yogya karta : BPFE Yogyakarta.
- Nasution, Mustapa Edwin dkk, 2006, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, Jakarta : Kencana Media Group.
- Saladin, Djasmin, 2003, *Manajemen Pemasaran “ Analisa, Perencanaan, Pelaksanaan, dan Pengendalian”*, Bandung : Linda Karya.



Shalah ash-Shawi , Al-Muslih & Abdullah , 2004, *Fikih Ekonomi Keuangan Islam*, Jakarta : Daarul Haq.

Siswanto, Arie. 2004, *Hukum Persaingan Usaha*, Bogor: Ghalia Indonesia.

Sirait, Ningrum Natasya, 2004, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Medan: Pustaka Bangsa Press.

Sugiyono, 2009, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: CV. Alfabeta.

Suharsaputra, Uhar, 2012, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Tindakan*, Bandung: PT Refika Aditama.

Suhasril dan Muhammad Taufik, 2010, *Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat di Indonesia*, Bogor:Ghalia Indonesia.

Swastha, Basu, 1998, *Manajemen Pemasaran Modern*, Yogyakarta : Penerbit Liberty.

Usman, Sabian, 2014, *Metode Penelitian Hukum Progresif*, Yogyakarta : Pustaka Pelajar.

Usman, Rachmadi, 2013, *Hukum Persaingan Usaha di Indonesia*, Jakarta: Sinar Grafika.

PBES UIIY, 2008, *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajawali pres.

Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Indonesia Yogyakarta atas kerja sama dengan Bank Indonesia, 2008, *Ekonomi Islam*, Jakarta, PT. Rajagrafindo Persada,

Yani, Ahmad dan Gunawan Wijaya, 1999, *Anti Monopoli*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

## **B. JURNAL**

Evendi, M. Syah'ban, "Penggunaan Kartu Diskon Dalam Transaksi Jual Beli Menurut Perspektif Fikih" Skripsi Fakultas Syariah dan Hukum Prodi Perbandingan Mazhab dan Hukum Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2015.

Hutabalian, Andryanov, *Tinjauan Hukum Persaingan Usaha Terhadap Perjanjian Antara Pelaku Usaha Farmasi Lokal Dengan Pelaku Usaha Asing Berbentuk Holding Company*, Skripsi Skripsi Fakultas Hukum Prodi Kekhususan Hukum Tentang Kegiatan Ekonomi, Depok Universitas Indonesia, 2011.

Primadhany, Erry Fitrya, “Tinjauan Gukum Islam Terhadap Sistem Diskon”  
Skripsi Jurusan Hukum Ekonomi Syari’ah Fakultas Syari’ah, Malang:  
Universitas Islam Negeri Maulan Malik Ibrahim Malang, 2012.

Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, Statistik Palangka Raya 2015

### **C. PERATURAN PERUNDANG-UNDANG**

Indonesia (a), *Undang-undang Larangan Praktek Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat*, UU No.5 Tahun 1999, LN No. 33 Tahun 1999, TLN No. 3817 Tahun 1999.

Kitab Undang-undang Hukum Perdata

### **D. FATWA DEWAN SYARIAH NASIONAL**

Fatwa Dewan Syari’ah Nasional NO: 16/DSN-MUI/IX/2000 Tentang Diskon Dalam Murabahah

### **E. BUKU ELEKTRONIK**

Anonim, <http://elib.unikom.ac.id/files/disk1/448/jbptunikompp-gdl-didinbasir-22387-3-babii.pdf> (Online 30 Januari 2017 Pukul 10:33 WIB).

Anonim, <http://topigtopig.blogspot.co.id/2010/05/potongan-harga-sebagai-salah-satu.html?m=1> (Online 25 Februari 2017 Pukul 10:33 WIB).

Anonim, [https://id.wikipedia.org/wiki/Kota\\_Palangka\\_Raya](https://id.wikipedia.org/wiki/Kota_Palangka_Raya) (Online hari Senin 31 Juli 2017 Pukul 12:08 WIB).

Assharrefdino, *Teori Penetapan Harga*, <http://assharrefdino.blogspot.co.id/2013/04/teori-harga-penetapan-harga.html?m=1> (Online 23 Februari 2017 Pukul 19:43 WIB)

Baits, Ammi Nur, Hukum Memberi Potongan Harga (Cashback)

<https://konsultasisyariah.com/29192-hukum-memberi-potongan-harga-cashback.html> (Online hari Rabu 26 April 2017 Pukul 20:11 WIB)

Budianti, Ria, *Teori Produksi*, [http://riabudiati.blogspot.com/2013/04/tinjauan-](http://riabudiati.blogspot.com/2013/04/tinjauan-historis-teori-produksi.html)

[historis-teori-produksi.html](http://riabudiati.blogspot.com/2013/04/tinjauan-historis-teori-produksi.html) ( Online 24 Februari 2017 Pukul 13:09 WIB)

Ilmi, Sabilul, Meretas Jalan Ilmu, Meniti Jejak Ulama;

<http://sabilulilmi.wordpress.com/2013/11/02/mencari-nilai-ibadah-dalam-bekerja/> (Online 30 Januari 2017 Pukul 10:33 WIB).

Ridwan, Ahmad Hasan, Etika Bisnis Islami, dalam [http://www.etika-bisnis-dalam](http://www.etika-bisnis-dalam-Islam.Info.html)

[Islam.Info.html](http://www.etika-bisnis-dalam-Islam.Info.html) (Online 25 Februari 2017 Pukul 10:33 WIB).

Tanjung, Khaerul, Teori dan Praktek Hukum,

<http://khaerulhtanjung.blogspot.com/2009/10/diskriminasi-harga-menurut-uu.html>